

AZ ANYAGI ÉRDEKELTSÉG JELLEMZŐ VONÁSAI A KERESKEDELEMBEN
AZ ÚJ GAZDASÁGI MECHANIZMUS KÖRÜLMÉNYEI KÖZÖTT

K U H N J Á N O S
doktori disszertációja

T A R T A L O M

I.	A SZOCIALISTA TULAJDON ÉS ÉRDEK ÁLTALÁBAN	
-	A tulajdonviszonyok specifikus oldala	1 old.
-	A tulajdonviszonyok különös oldala	5 old.
-	Az anyagi érdek és érdekelttség általában	11 old.
II.	A SZOCIALISTA ÉRDEKSTRUKTURA ALAPELEMEI	
-	Egyéni érdek	15 old.
-	Kollektív érdek	16 old.
-	Közérdek	18 old.
III.	A SZOCIALISTA KERESKEDELMI VÁLLALATOK SAJÁTOSSÁGAI	
-	A kereskedelmi vállalatok tevékenysége és a haszonkulcs rendeltetése	21 old.
-	A vállalati nyereségérdekelttség szabályozásának általános követelményei	27 old.
IV.	A VIZSGÁLATHOZ ALKALMAZOTT KERESKEDELMI HATÉKONYSÁGI MUTATÓK ISMERTETÉSE	
-	A hálózati egységek mutatóinak összehasonlítását biztosítja a területóra alkalmazása	33 old.
-	A "b" mutató mint terület hatékonysági mutató jelentősége és alkalmazása	37 old.
-	Az élőmunka termelékenysége, az álló-, és fogyóeszközök hatékonysága, valamint ezek függése az eladóterület és a "b" mutató nagyságából	43 old.
-	A bolti termelési tényezők és a ráfordításszint közötti kapcsolat	52 old.

V. VÁLLALATI STRUKTURA, A TERMELESI TÉNYEZŐK
HATÉKONYSÁGA ÉS A VÁLLALATI JÖVEDELMEZŐSÉG
KÖZÖTTI KAPCSOLAT

- A bolthálózat összetétele és sajátos-
sága 54 old.
- A társadalmilag szükséges munka mérése
a kereskedelemben 55 old.
- A társadalmilag átlagos munka meghatá-
rozása a kereskedelemben 61 old.
- A vállalati jövedelmezőség, a nyereség
realizálóképesség és ezek meghatározó
tényezői 66 old.

VI. A VÁLLALATI ÉS BOLTI /ILL. EGYÉNI/ ÉRDE-
KELTSÉG ÖSSZEKAPCSOLÁSA AZ OPTIMUMSZÁMI-
TÁS ALKALMAZÁSÁNAK SEGÍTSÉGÉVEL

- A vállalati érdekelttség kettős oldala.
A vállalati struktúra fejlesztésének
lehetőségei. 73 old.
- A vállalaton belüli közvetett eszközök-
kel megvalósuló irányítási rendszer be-
vezetésének szükségessége és módzatai 85 old.
- Az egyéni érdek és érdekelttség jellem-
zői 84 old.
- A normatív jellegű mutatórendszer fel-
használása a bolti vezetők és beosztot-
tak részesedésének differenciált elosz-
tására 92 old.

I.

A SZOCIALISTA TULAJDON ÉS ÉRDEK ÁLTALÁBAN

1. A tulajdonviszonyok specifikus oldala.

A termelési viszonyok szerkezetének sokoldalú megközelítése szükséges ahhoz, hogy a tulajdonnal kapcsolatos kérdéseket a marxista követelményeknek megfelelően tudjuk feltárni. Amikor a tulajdont, mint a politikai gazdaságtan tárgyát vizsgáljuk mindenekelőtt különbséget kell tenni a tulajdon jogi értelme és a közgazdasági tartalma között. A tulajdon általában a természet tárgyainak az egyén által, meghatárpzott formán belül és annak segítségével történő elsajátítása, vagyis gazdasági tevékenységek folyamata, melyben a termelési viszonyok egésze megvalósul. Marx Annyenkovhoz írt levelében¹ kifejti, hogy a társadalom gazdasági viszonyainak egésze alkotja a tulajdont, s a termelés viszonyain kívüli tulajdon nem más, mint metafizikai vagy jogi illúzió. A tágabb értelemben vett tulajdon tehát a társadalom gazdasági szerkezetével, alapjával azonos tartalmu fogalom.

A politikai gazdaságtan a tulajdont nem általában, hanem történelmileg meghatározott formáiban, s a tulajdonviszonyok egészét nem jogi vonatkozásaiban /mint akarat viszonyokat/, hanem valóságos alakjukban, mint termelési viszonyokat vizsgálja. A tulajdont, mint történelmileg konkrétat vizsgálni annyi, mint a létező formákat vizsgálni. A tulajdonformák léte pedig attól függően meghatározott, hogy milyen fejlettek a termelőerők, és maga a tevékenység, melynek segítségével a természet elsajátítása megvalósul.

1. Marx-Engels: Válogatott levelek. Szikra 1950.27.old.

E megállapításból következik: először az, hogy a tulajdon konkrét történelmi alakjait objektíve a társadalom termelőerőinek fejlettsége határozza meg. Az adott időszak termelőerőinek színvonalát azonban az előző nemzedék valósította meg. Tőlük öröklődik a meglévő termelőerők fejlettsége, s a későbbi nemzedék csak azt teheti meg, hogy megtartja és tovább fejleszti azt ami van.

".....az emberek nem szabadon választják termelőerőiket - egész történelmük alapját - , mert minden termelőerő szerzett erők, megelőző tevékenységek terméke. Így a termelőerők az emberek gyakorlati energiáinak eredményei, de ezt az energiát magát azok a körülmények határozzák meg, melyek közé az embereket a már megszerzett termelőerők, a már előttük fennállott társadalmi forma helyezik, s amely formát nem ők teremtették meg, hanem amely a megelőző nemzedék terméke."² Másodszor a gazdasági tevékenységek társadalmi folyamatában résztvevő emberek csak oly módon kerülhetnek kapcsolatba egymással, ha egyuttal a természettől elsajátított anyagi értékekkel is meghatározott kapcsolatot teremtenek. Ez a kapcsolat lehet technikai és lehet társadalmi vonatkozású is.

A dologias kapcsolatok technikai vonatkozású oldalától eltekintve, - bár ezek is igen lényegesek - a figyelmet a társadalmi jellegű kapcsolatokra kell összpontosítanunk, mert ezek tartoznak az anyagi-termelési folyamat társadalmi oldalához. Az elsajátítás itt nem általában jelentkezik, nem az ember és a természet közötti anyagi vonatkozású kapcsolatokról van szó. Az elsajátítás itt konkrétan már a tevékenységek elsajátítását jelenti. Ez a társadalom egy osztályának képviselői által is, és a társadalom összessége által is megvalósulhat.

Annak az elsajátítási viszonynak, - a tulajdonviszonyoknak - amely akár közvetve, akár közvetlenül valósul meg, az emberek közötti kapcsolatban, mindig kettős vonat-

kozása van. Az egyik az elsajátítás színvonala, a mennyiségi meghatározottsága, a másik a történetileg meghatározott módja, a minőségi meghatározottság.

A történetileg meghatározott módja az elsajátítási viszonyoknak, mely minőségi jellemzője, mindig megjelenik külső alakban, s ez a tulajdonforma, azaz a tulajdon konkrét alakja." A tulajdonformák tehát a termelési viszonyok specifikus társadalmi-gazdasági relációinak dologi alakjai, melyek a tulajdon jogi fogalmában visszatükröződnek. A tulajdon pedig - mint közgazdasági kategória - a termelési viszonyok összessége, a specifikus társadalmi-gazdasági relációk által jellegzetes módon meghatározva. A tulajdon mint közgazdasági jelenség egyszerre jelenti a tevékenységcserében az emberek egymás közötti termelési viszonyait és termelési viszonyainak a társadalmi elsajátítás során történő elanyagiasodását."³

Amint a termelésnek, úgy az elsajátításnak is meg voltak és vannak a történetileg egymást követő, s esetleg az egymás mellett létező módjai. Az elsajátítás történetileg konkrét közvetett vagy közvetlen módjai annak megfelelően alakulnak ki, ahogy a termelés szubjektív tényezői, valamint a tárgyi feltételei a munkafolyamatban történő összekapcsolása megvalósul.

Ha a termelés közvetlen szereplőinek a termelőeszközök felett nincs rendelkezési lehetősége és a velük való gazdálkodásba nem szólhatnak bele, akkor közvetett elsajátításról beszélhetünk. Ebben az esetben a személyi termelőerők erőszakosan, külső kényszer alkalmazása mellett vannak összekapcsolva a termelés tárgyi feltételeivel.

Ha viszont erőszak mentesen, külső kényszer nélkül valósul meg a termelésben a személyi és anyagi termelőerők összekapcsolása közvetlen elsajátításról van szó. Ekkor válik a termelés közvetlen szereplőinek viszonya pozitívvá a termelőeszköz feletti rendelkezés és a velük

való gazdálkodás tekintetében.

Az előbbi esetben antagonisztikus, azaz rabszolga-, feudális- és tőkés- magánelsajátítási módról beszélünk, ahol a termelés közvetlen résztvevője a gazdálkodásnak nem lehet szereplője csak tárgya, s az általa előállított termékhez semmi köze nincs.

Az utóbbi a termelést végzők közvetlen társadalmi elsajátítását jelenti, s ezen belül magában foglalja az anyagi értékek feletti rendelkezést, a velük való gazdálkodás lehetőségét, és tartalmazza ezek közvetlen felhasználását, elhasználását és elfogyasztását is.

Az eddigiekből világosan kitűnik, - ha sikerült a tulajdon közgazdasági tartalmának marxista megvilágítását adni - hogy nem okozhat gondot annak indokolása: miért a tulajdon határozza meg minden társadalmi-gazdasági rendszerben, s így a szocializmusban is a rendszer összes elemének jellegét?

A tulajdon magában foglalja az emberek egymás közötti kötelékének az anyagi lét ujratermelésében megvalósuló valamennyi mozzanatát, továbbá ezeket a kapcsolatokat a fennálló társadalmi-gazdasági relációkkal együtt egy meghatározott egységben tartalmazza és ezért a meghatározója az egész gazdasági rendszer jellegének.

Ez az egység azonban az ellentétek egysége. A társadalmi - gazdasági relációk magukba zárnak specifikus és nem specifikus vonatkozásokat is. A szocializmusban a társadalmi-gazdasági relációknak specifikus jellemzője, hogy a társadalmi helyzetkülönbséget feltételező tevékenység-megosztás /tevékenységcsere/ megváltozik a termelés szereplői között, amely az emberi társadalom ősi formájának bomlásától kezdve minden eddigi társadalmi alakulatban a gazdasági tevékenységüket évezredekken át jellemezte. Megszűnik az ember kizsákmányolása ember által, s a gazdasági tevékenységek társadalmi osztályflansága valósul meg. Ennek a

társadalmi osztatlanságnak a megnyilvánulása jut kifejezésre abban, hogy a szocializmusban mindenki csak a társadalomnak végzett munkából él és hogy a társadalom minden tagja egyaránt tulajdonosa a gazdasági tevékenységek tárgyi, dologi feltételeinek és eredményeinek.

2. A tulajdonviszonyok különös oldala.

A társadalmi-gazdasági relációnak nem specifikus, nem a jelleget meghatározó vonatkozása, hanem k ü l ö - n ö s mozzanata az elkülönültségi /elszigeteltségi/ viszony. Ennek léte a köztulajdonon alapuló őskommunizmustól kezdve hosszú korszakokon keresztül jellemzi a különböző termelési módokat és szoros, szükségszerű kapcsolatban van a termelőerők bizonyos fejlettségével. Az ősközösségekben sokáig a közös gazdasági tevékenység célja és rendeltetése az volt, hogy a lét pusztá fenntartását biztosítani tudja. Az egyéni és a közösségi érdek itt szükségszerűen egybeesett. Itt nem lehetett szó elkülönültségről, és egyenlőtlenségről. Majd, amikor kialakult az első munkamegosztás, ami lehetővé tette a termékfeleslegek létrehozását - s ennek következtében megjelentek az első tulajdoni különbségek - kialakult a gazdasági elkülönültség, majd elszigeteltség és ebből adódóan valósággá vált az egyenlőtlen elsajátítás. Ez életrehívta a közösségi érdek ellentétét a külön érdeket, az új hajtóerőt, mely a kialakult különbségek fokozására ösztönzött.

A munkamegosztás, a termékfeleslegek, a magántulajdon kialakulása a szükséges előfeltétele az elkülönültségi /Elszigeteltségi/ viszonyok létrejöttének, melynek más-más típusa valósul meg - a termelőerők fejlettségétől függően - a különböző termelési módokban. Az elkülönültség azonban mindig k ü l ö n oldal marad, a specifikus társadalmi-gazdasági viszonyoknak alávetett formában, és mind-

addig jellegmzője marad az egyes termelési-társadalmi alakulatoknak, míg a termelőerők fejlettsége lehetővé nem teszi a termékbőség megteremtését.

Tehát a szocializmusban is léteznek még az elkülönültségi viszonyok, és ezzel a vonatkozással válik a szocialista gazdasági - termelési viszony összessége egy sajátos egységgé, melynek a tulajdon a képviselő kategóriája.

A szocializmusban létező gazdasági elkülönültség, ami a gazdasági-társadalmi relációk specifikus oldalától függően módosul, az árutermelés fennmaradásának okozója, magában foglalja a tulajdoni elkülönültség tényét is, de tartalmaz egyéb vonatkozásokat is.

Ha ennek az említett összetettségnek a szocializmusban létező természetére kívánunk rámutatni, mindenképp előtt a termelési eszközök szocialista tulajdonának két létező formáját kell megemlíteni: az állami /össznépi/ és a szövetkezeti /csoport/ tulajdont. A szocialista össznépi tulajdon a tőketulajdon forradalmi tagadása. A forradalom fő feladata, hogy az alapvető termelési eszközöket az állammá szervezett proletáriátus kezébe adja azért, hogy megszüntesse a közvetlen termelők és a termelési eszközök közti szétválasztást, s megteremthesse a társult termelők társadalmi tulajdonát. A szövetkezeti /csoport/ tulajdon történelmileg más módon jön létre. A szövetkezetek a mezőgazdaság szocialista átszervezésével valósulnak meg.

A szocialista állami és szövetkezeti tulajdonnak van számos közös ismérve. A gazdasági fejlődés erősíti is a két tulajdonformának közös vonásait, mégis meg kell állapítani, hogy jelentős minőségi különbségek is vannak, melyeket belátható időn belül megszüntetni nem lehet. A két tulajdonforma közötti kölcsönhatásban az állami tulajdon a meghatározó.

Ha a gazdasági elkülönültség szocializmusbeli szükségzerű létét vizsgáljuk, akkor nem elégedhetünk meg a tulajdon e két konkrét alakjának vizsgálatával, s nem is állithatjuk hogy e két - alapjábavéve egytipusu - tulajdonforma léte lenne a kizárólagos oka a gazdasági elkülönültségnek. Az össznépi tulajdonban levő termelési eszközök működtetése önálló vállalati szervezetekben van biztosítva. Az állami vállalatok önálló jogi személyek, és nemcsak működési önállóságuk, hanem saját álló- és forgóalapjuk is van, s még sem állithatjuk, hogy az állammal szemben tulajdonjoggal rendelkeznének a birtokukban levő termelési eszközök tekintetében. A fentiekből úgy tűnik, hogy az a viszony, amely az össznépi tulajdon és a vállalatok rendelkezésére bocsátott, felhalmozott társadalmi munka egy része /vállalati álló- és forgóalap/ között fennáll, a rendelkezésre bocsátás vonatkozásában csak jogilag van szabályozva és értelmezve. Meg kell tehát vizsgálni, hogy közgazdaságilag milyen módon történik meg ez a rendelkezésre bocsátás.

Ha ezt a kérdést alaposabban szemügyrevesszük, úgy tűnik, hogy egy-egy vállalat dolgozó kollektívája önmagában nem áll közvetlen tulajdonosi kapcsolatban "saját" /a vállalata által lekötött/ termelési eszközökkel. Az adott termelési eszközökben felhalmozott társadalmi munka nem a vállalati dolgozó kollektíva tulajdona.

A vállalat dolgozói ugyanakkor a társadalom összes termelési eszközével tulajdonosi viszonyban állnak. Nem az adott vállalati alapokkal termelési kapcsolatban álló kollektíva tagjaiként, hanem mint az össznépi tulajdon elszájtítói, tulajdonosai, és csak ilyen vonatkozásban tulajdonosai saját vállalati alapjuknak is. A vállalati kollektíva része a tulajdon általános alanyának, a társadalomnak, és mivel atulajdon alanyának egészére nézve résztulajdonos, résztulajdonos saját vállalatára nézve is. Itt egy sajátos ellentmondás érződik. Ugyanakkor a dologi javak kétféle-

képpen szerepelnek: egyszer mint állami tulajdon, máskor mint vállalatnál lekötött alapok, amelyek elkülönülnek az összes többi vállalat alapjaitól az állami tulajdonban levő javak összességétől. A fentiekből arra a megállapításra juthatunk tehát, hogy az össznépi tulajdonban levő felhalmozott munka kettős megjelenési formájáról beszélhetünk. Ugyanakkor a javak bizonyos feltételek mellett egyszerre, egyidejűleg kétfajta szerepet játszanak.

A termelőerők egy adott színvonalu fejlettségének szükségszerűen egy meghatározott társadalmi munkaszervezet felel meg, melyben az emberek tevékenységfunkciója amikor egymással kapcsolatba kerülnek társadalmi-gazdasági vonatkozásban is különbözik egymástól, nemcsak technikai - gazdasági vonatkozásban. A társadalmi munkaszervezet ezen jellemzői a szocializmusban is fennmaradnak, hiszen a termelőerők fejlettségétől függően, a társadalmi munkamegosztásban a horizontális mellérendeltségi viszonyokon kívül, alá- és fölérendeltségi kapcsolatok is kialakulnak. Az állam, az össznépi tulajdonos szerepe a termelés irányításában mérhetetlenül megnő, hiszen az egész társadalmi termelést a dolgozók anyagi és kulturális szükségletei kielégítésének szolgálatába kell állítani. Ezt az állam csak akkor tudja biztosítani, ha irányító apparátusa segítségével koordinálja az egész gazdaság fejlődését. A tudatos központi irányító tevékenység elegendhetetlen feltétele a gazdasági egyensulynak, a legkedvezőbb arányok tervszerű biztosításának, a nemzeti jövedelem optimális újraelosztásának, stb. Az állam tehát szükségszerűen tulajdonosi és gazdálkodói, vagy ha úgy tetszik "vállalkozói" funkciókat egyszerre lát el. A termelés általános irányítása és vezetése nem válhat el az államtól mint tulajdonostól. Ezért van a társadalmi munkamegosztásban a szocializmusban is alá- és fölérendeltségi kapcsolat.

Nem tudja azonban az állam a központi irányítószerveinek segítségével a gazdaság teljes mélységében a "vállalkozói" funkcióját sikeresen elvégezni.

Nem képes biztosítani a gazdasági élet összes folyamataira vonatkozóan a központi tervszerű irányítást. A gazdaság egészében az irányítás, a vezetés nem történhet meg úgy, mintha az egész gazdaság egy nagyvállalat lenne. Sem a technikai-, sem a társadalmi-gazdasági vonatkozások előfeltételei megfelelő színvonalon nincsenek biztosítva ehhez. A vezetés tehát nem történhet kizárólag a közvetlen alárendelés, a vezetés direkt módszereivel. Szükségessé válik ezért az állam "vállalkozói" funkciójának megosztása. Kezébe tartja ebből a központi, általános irányítást. A központi irányítás, melynek fontos eszköze a népgazdasági terv, meghatározza a népgazdaság fejlesztésének fő irányait, a népgazdaság legfőbb arányait és ezek változását, a dinamikus egyensúly feltételeit és azokat a gazdaság irányító eszközöket, amelyekkel a gazdaságpolitikai célkitűzések megvalósíthatók. A népgazdasági terv az állam irányító apparátusának a terve, amely irányító szerepét tölti be, s az új gazdasági mechanizmusban nincsenek címzett felelősei. Azt tehát nem bontják le, vagyis a vállalatok tervutasításokat sem a termelésre, a forgalmazásra, sem a felhasználható eszközökre vonatkozóan nem kapnak, ugyanakkor azonban a gazdasági irányító eszközök működése hivatott a vállalati döntések befolyásolására a terv megvalósulása érdekében.

Az állam "vállalkozói" jogainak a másik részét viszont a gazdaság alapegységeire ruházza. A vállalatok közötti kapcsolatokban a gazdaság egészében ezért tartós elkülönültség alakul ki. A szocialista vállalatok közötti kapcsolatoknak tehát egyik lényeges vonása a társadalmi munkamegosztáson és az ebből adódó helyzetkülönbségeken alapuló elkülönültség, amely a cserén, a piacon keresztüli kapcsolaton át bontakozik ki.

Mivel a népgazdasági terv nincs a vállalatokra lebontva, konkrét feladataik végrehajtásában a piaci mechanizmus felhasználására kényszerülnek. A piac igényeinek

kielégítésére kell hogy termeljenek, termékeiket a piac értéktételének kell alávetniük és a piaci impulzusok éremleges befolyást, hatást gyakorolnak gazdasági tevékenységükre - a piaci igények kielégítése kikényszeríti a szükségletek kielégítésére való termelést. A vállalatok realizálásra kényszerülnek, mert ennek hiányában gazdálkodásukban pénzügyi nehézségek merülnek fel és az anyagi érdekeltségük is az értékesítés eredményéhez kapcsolódik. A szükségletre való termelés a vállalatok számára így gazdasági érdek és kényszer is egyuttal.

Ezek az alapvető felismerések és a gazdasági élet ezen felismeréseknek megfelelő irányban való vezetése, a szocialista országok mindegyikében megtalálhatók és többé-kevésbé általánosan elfogadottnak tekinthetők. Vita folyik még természetesen sok fontos részkérdésben, és az utkeresésben egyaránt, mely a helyes megoldásokat biztosítja. Ez kitűnik W.Brus lengyel közgazda szavaiból is; amikor a piac szükségességének létét vizsgálva a következőket mondja: "Egyébként a /szabályozott/ piaci mechanizmus - amelyet elvi pozíciókból különösen hevesen támadnak - elméletileg semmi olyant nem tartalmaz, amelynek alapján idegen testként kezelhetnénk a szocializmusban, olyan formának, amely eleve ellentétes a tervgazdaság alapelveivel."⁴

A szocialista gazdaság a fentiek ellenére nem tekinthető a jellege vonatkozásában árugazdaságnak, hanem tervgazdaságnak, amelynek uralkodó jellemvonása, hogy tervszerűen, arányosan fejlődik. Éppen ezt hivatott biztosítani a "vállalkozói" funkció megosztása az állam és az általa alapított vállalatok között. Tehát másodlagos vonás csak az, hogy a termelőegységek között elkülönültség van, áruviszonyok léteznek. A fejlődést a társadalom szükségletei, az ujratermelés objektív - az állam által felismert és irányított - arányossági követelményei és nem az áruviszonyok törvényszerűségei határozzák meg, bár az utóbbiak is erős visszahatást gyakorolnak rá. Az elkülönült vállalatok

4. W.Brus: A szocialista gazdaság működésének általános problémái. Közg. és Jogi Könyvk. 1966. 168.old.

közötti tevékenység csere az állam által szabályozott piacon keresztül bonyolódik le, ezért az értéktörvény a szocializmusban korlátozott keretek között működik. A tevékenység megosztásban mutatkozó fenti kapcsolatok léte miatt valószínűleg meg a termelésben résztvevő embercsoportok léthelyzetének különbözősége, és ebből eredően az az egyenlőtlenség, amely lehetővé teszi az anyagi javakból, s így a társadalom által elvégzett munkából való különböző mértékű, azaz egyenlőtlen részesedést.

3. Az anyagi érdek és érdekelttség általában.

A gazdasági élet szereplőinek cselekvéseit az anyagi érdekelt váltják ki. Az emberek anyagi érdekei mindenkori a meglévő termelési módnak, vagyis a társadalmi-termelési és elsajátítási folyamatnak a visszatükröződései. Mindig a gazdasági viszonyok azok, amelyek az emberek anyagi érdekeit alapvetően meghatározzák. Ezek az érdekek ugyan viszonylag önálló fejlődést mutatnak és ezért visszahatnak a gazdasági viszonyok konkrét fejlődési formáira is, de alapjában véve mindig a meglévő gazdasági viszonyoktól függenek. Az összes eddigi termelési módokban az anyagi érdekek általános alapja a meghatározott javak megszerzése volt olyan tevékenység révén, amely az adott termelési módban és az egyén adott társadalmi helyzete által meghatározottan lehetővé tette ezt.

Az érdek objektív társadalmi kategória, s objektivitása anyagiságában van. Az érdek objektivitása kettős determináltságból adódik: "...a korábbi termelési, fogyasztói, elsajátítói tevékenység tárgyiasult eredményei által történő meghatározottságból, másfelől erről az alapról kiinduló, s erre épülő eleven tevékenységek társadalmi összessége által történő meghatározottságból."⁵ Léven társadalmi kategória - mindig az érdekviszonyok képezik a vizsgálat

5. Szabó K.: Előadások az új gazdasági mechanizmus néhány elméleti kérdéséről. 42. old.

tárgyát. Az érdeket ugyanis nem lehet elvonatkoztatni attól a közegtől, melynek alanyi megnyilvánulása. Ez olyan elvonatkoztatás lenne, amelynél a fogalom értelmét veszti. Az érdek mindig csak relációként értelmezhető. Az embernek mindig egy másik emberrel szemben, ember csoportnak, rétegnek, osztálynak mindig egy másik ember csoporttal, réteggel, osztállyal szemben van érdeke. Tehát az érdek mindig másra, másokra vonatkoztatva fogható csak fel. Lényegében tehát: "Az érdekviszonyok nem egyebek, mint a mindenkori tulajdonviszonyok megnyilvánulásai az emberek alanyi kapcsolataiban."⁶ Ez az általános meghatározása az anyagi érdekeknek természetesen nem kimerítő, azok a különböző termelési módokban és a különböző társadalmi osztályoknál, rétegeknél és egyéneknél mindig sajátos formában jelennek meg. A tőkéseknek például az az érdekük, hogy a tőke befektetése révén minél több érték-többletet sajátítsanak el. Ezzel szemben a kapitalizmusban élő munkások érdeke a bér munkával szerzett keresetek növeléséhez és a tőkések nyereségeinek a bérek javára történő csökkentéséért folytatott harchoz, s ezáltal fogyasztásuk növeléséhez fűződik.

A szocialista elsajátítási módnak a tőkés elsajátítási módtól való különbözősége kifejezésre jut a szocialista társadalom tagjai anyagi érdekeinek sajátos vonásaiban. Az érdekviszonyok kialakulásának elengedhetetlen feltétele azonban az azonos elsajátítási módon belüli azonossági és elkülönültségi viszonyok léte, vagyis érdekviszonyokról nem beszélhetünk, ha nincs elkülönültség és ebből eredően egyenlőtlenség az emberek közötti kapcsolatokban. Emiatt van az, hogy az érdekviszonyok mindig ellentmondásos viszonyok, vagyis az emberek és az emberek közötti viszonyok azonos és eltérő helyzeteinek egysége. A társadalmi elsajátítás azonos módján belüli mennyiségi különbségek, egyenlőtlenségek képezik ezeket az ellent-

6. Szabó K.: Előadások az új gazdasági mechanizmus néhány elméleti kérdéséről. 43 old.

mondásos érdekviszonyokat, amelyek abból adódnak, hogy egyes ágazatok, azon belül vállalatok és az egyes dolgozók jövedelmei különböznek; valamint abból, hogy ezen egyenlőtlenségek megváltoztatásához szükséges eszközök és objektív lehetőségek különböző mértékben állnak rendelkezésre, és szerezhetők meg. A társadalmi termelés folyamatos differenciálódása következtében tehát "..... technikai-gazdasági különbségek és egyenlőtlenségek jelennek meg társadalmi-gazdasági különbségek és egyenlőtlenségek, vagyis tulajdoni elkülönültség és egyenlőtlenség formájában, s hívják létre az érdeket, az érdekviszonyokat, azaz a termelés szereplőinek egymástól különböző, egymással azonos pozícióit"⁷

Hasonló módon definiálja az érdeket Gulyás Vilmos is: "Az érdek objektív társadalmi viszony, amely a munkamegosztás elidegenített rendszerében egy adott társadalmi teremlési pozíció, amelyben az egyén, csoport, osztály védelmezi saját termelési feltételeit, mint létfeltételeit."⁸

Az érdeket nem azonosíthatjuk a szükséglettel, mert ha ezt megtennénk nem állíthatnánk azt, hogy az érdek feladata, hogy töltse be a szükségletek szelektálásának funkcióját. Márpedig amíg érdekviszonyok léteznek, - a szükséglet szerinti fogyasztás megvalósításáig - szükségszerűen a szükségletek szelektálásának meg kell történnie. Csak az objektív szükségletszelektáló mechanizmus biztosíthatja az érdekviszonyok helyes képviselését és valósíthatja meg a termelési feltételek optimális kombinálását. Az objektív érdekek érvényesülése biztosíthatja rendszerünk kiteljesedő társadalmi elsajátítását. A szükségletszelektáló mechanizmus jelentőségének hangsúlyozásakor azonban egyuttal azt is látnunk kell, hogy van szükséglet, ami az érdekekben nyilvánulhat meg, ami ter-

7. Szabó K.: Előadások az új gazdasági mechanizmus néhány elméleti kérdéséről. 47.old.

8. Gulyás V.: Marxizmus-Leninizmus tájékoztató. 1966. 104.old.

mészretesen determinálja a gazdasági döntéseket, magatartást, cselekmést. Ezeket a szükségleteket Szabó Kálmán pozíció-szükségleteknek nevezi, és nem mások ezek, mint a felismert érdekek alapján kiválasztottak az összes felmerülő szükségletek közül. A felismert, tudatosult é#dek konkrétizált formáját pedig érdekeltségnek nevezhetjük.

A szocializmus érdekstrukturája, a sajátos körülményeknek megfelelően megváltozik a korábbiakhoz képest, és hármas tagozódásu alapelemből tevődik össze. Az érdekviszonyok alapelemei tehát a következők: egyéni érdek, vállalati /kollektív/ érdek, és közérdek. Más érdekképződményekkel szemben - melyek természetesen a szocializmusban is léteznek - azért tartjuk a fentieket alapelemeknek, mert ezek mindegyikének meg van az önállósult objektív gazdasági, szervezeti létformája és mozgásformája is.

II.

A SZOCIALISTA ÉRDEKSTRUKTURA ALAPELEMEI

1. Egyéni érdek

A szocialista érdekstruktúra első alapeleme az egyéni érdek. Ennek léte és fontossága nyilvánvaló, hiszen ha megvizsgáljuk látható, hogy az egyéni érdekekből képződik az érdekek minden más csoportosulása. Egyenesen következik ez az állításunk a szocializmus alapvető termelési viszonyából, a társadalmi termelés és a személyes társadalmi szükséglet közvetlen kapcsolatából. Ugyanis a társadalmi termelés csak eszköze a személyes társadalmi szükséglet kielégítésének, ugyan ez pedig a társadalmi termelésnek célja.

Az egyéni érdek önállósult létformája a személyi tulajdon birtokában szervezett háztartás, és mozgásformája a személyi jövedelem, melynek alakulása az egyéni érdek megvalósulásának mértéke. Az egyéni érdek mindig a személyi elsajátítás létformájához a személyi tulajdonhoz kapcsolódik, és ha a gazdasági tevékenységek társadalmi osztatlanságát figyelembe véve vizsgáljuk az egyéni érdek alakulását kétféle aspektusból világíthatjuk meg.

Az egyén egyrészt a termelői érdek hordozója. Ez az érdek a munkaképesség személyi tulajdonához kötődik. Másrészt a fogyasztói érdek képviselője is az egyén, és ez az érdek a szükségletet kielégítő tárgyaknak személyi tulajdonához kapcsolódik. A termelői érdek készteti az egyént arra, hogy mint a munkát kifejtő képesség elkülö-

nült tulajdonosa árujellegű tevékenységcsere kapcsolatba lépjen az ugyancsak elkülönült vállalattal. Ennek munkát kifejtő képességét ideiglenesen átengedje munkadij ellenében. Hasonlóképpen a fogyasztói érdeke által kialakult háztartási elkülönültség miatt kényszerül az egyén arra, hogy az elkülönült vállalatoktól áruként szerezze be a szükségletét kielégítő fogyasztási cikkeket és szolgáltatásokat. Amikor az elsajátítási viszonyok, az egyén és a vállalat vonatkozásában bármely aspektusból vizsgálva is, érdekként megjelennek, velük a szükségletek is megjelennek. Ez az érdek irányaként nyilvánul meg úgy, hogy az érdek mindig valaminek a kielégítésére ösztönöz. Az érdek az egyénnek a vállalattal szembeni magatartását ösztönzi és megszabja cselekvéseinek irányát és célját. Ugyanez fordított viszonylatban is fennáll a vállalat és az egyén mint elkülönült külön érdekek hordozói között.

2. Kollektív érdek

A termelési eszközök és az emberi termelőerők egybekapcsolásán alapuló tevékenységmegosztás, illetve elsajátítási mód, a termelőerők adott színvonalán, csak társadalmasított formában valósulhat meg. Az individuálisan adott munkaerő és a társadalmasult termelési eszközök összekapcsolását - amint láttuk - a szocialista gazdaság szervezeti alapegységeiben a vállalatokban lehet biztosítani. Szükségszerű az egész gazdaság hatékony működése szempontjából, hogy a bővített ujratermelés és a társadalmi elsajátítás realizálása, terjedelmének állandó bővítése vállalati szervezetben bonyolódjék le. E feladatokat csak önállóan cselekvő és a gazdálkodási funkció tekintetében elkülönült vállalatok valósíthatják meg. Elkülönültségük a termelés mai differenciáltságából adódik, ami egyrészt a technikai-gazdasági munkamegosztásból, másrészt a más és más ágazatban működő vállalatok külön-

böző funkciójából tevődik össze, ami elkerülhetetlenül differenciált lehetőségeket biztosít a társadalmi elsajátítás folyamatában. Ezeknek az eltérő lehetőségeknek a megfelelő kihasználása lehet a vállalat dolgozói számára közös cél, mert az ebből adódó eredmény az ő közös munkájuktól, együttes gazdálkodási tevékenységüktől függ. Ennek vetületeként, alanyi tükröződéseként jelenik meg a vállalati különérdek, amely a szocialista érdekszerkezetének az egyéni érdek mellett a második alapelemét képezi. Tehát az elsajátítás differenciált lehetőségének az elkülönültsége jelenik meg vállalati különérdek-ként, a kollektiva minden tagjának közös alanyi megnyilvánulásaként.

Az egyén mindig kettős érdek /termelői és fogyasztói/ képviselője. Amikor az egyéni érdek és a vállalati /kollektiva/ érdek közötti sokoldalú kapcsolatot kívánjuk megvizsgálni, akkor az egyén fogyasztói érdekétől eltekinthetünk, mert ez kívül esik a vállalati érdek halmazán. A két érdek közötti vizsgálat során elsősorban az egyénnek a termelői érdekére kell tekintettel lennünk, s itt az egyéni érdeket, mint a munkát teljesítőnek, mint a munkaerő hordozójának az érdekét kell figyelembe vennünk. Az egyéni érdeknek ezt az oldalát tartalmazza csak a kollektív különérdek.

A vállalati érdeket azonban nem kaphatjuk meg az egyéni termelői érdek összegezéseként, mert a vállalatban belül az egyéni érdekek ellentmondásosan alakulhatnak és alakulnak is, sőt ellentétbe kerülhetnek a kollektív érdekekkel is. Nem lehet szó tehát egyszerű összegezésről, hanem csak az általános, a közös és a lényeges elemek valamilyen integrálásáról. Az egyéni termelői érdeket képviselő dolgozók között a vállalatban belül is technikai és társadalmi vonatkozású munkamegosztás van, azon kívül az azonos funkcióban sem nyújtanak egyforma teljesítményt a dolgozók.

Ez lényegében az egymással és a kollektív érdekekkel szembeni ellentéteknek az okozója.

Más vonatkozásban a vállalati érdek is kétoldalu, s ezért tágabb horizontu, mint a vállalati dolgozók egyéni, termelői érdekeinek ellentétet tartalmazó összessége. A vállalatnak ugyanis egyérszt az a feladata, hogy az állam által rendelkezésére bocsájtott termelőeszközöket a lehető legkedvezőbb színvonalon, vagyis optimálisan üzemeltesse. Ez vállalaton belüli magasfoku szervező tevékenységet igényel. Másrészt a vállalatnak az állam által szervezett piacon a többi elkülönülten tevékenykedő vállalattal való kapcsolatában is úgy kell eljárnia, hogy tevékenysége az érdekeinek megfelelően alakuljon. Tehát a termelői egyéni érdek is kiszélesül a vállalati tevékenység eredményességéhez kapcsolódó gazdálkodói érdekekkel, s e kettő szintézise alkotja a kollektív érdeket. A termelői érdekhez hasonlóan a gazdálkodói érdekek is ellentéteket foglalnak magukban, a dolgozók egymással szembeni vonatkozásában is, de a dolgozók ellentétbe kerülhetnek a kollektív érdekekkel is. A későbbi fejezetekben látni fogjuk egy vállalatra vonatkoztatva ezek gyakorlati megnyilvánulását és a feloldásukra irányuló törekvéseket.

3. Közérdek

Az érdekstruktúra harmadik alapeleme a közérdek. Nem tartalmazhatja ugyan az egyének és kollektívák különérdekeinek minden mozzanatát, s mégis azt mondhatjuk, hogy a valóságos általános közérdekről a történelemben csak a felépült szocializmusban beszélhetünk, mert csak itt lehet összhangban, antagonisztikus ellentétek nélküli, a társadalom minden tagjának és kollektívájának különérdeke, az emberi haladás általános és egyetemes érdekével. A közérdek az egyének és a kollektívák külön érdekeiből

csak azt tartalmazhatja, ami bennük közös, ami lényeges és alapvető. Ebből következik, hogy egy adott időpontban egy-egy ember vagy kollektíva külön érdeke kisebb, vagy nagyobb mértékben lehet része a közérdeknek, mint egy másik külön érdeke. Itt a külön érdekek egymással ellentétesek is lehetnek, s egyik külön érdek teljesülése, részben vagy teljesen kizárja a másik külön érdek megvalósulását. Nem érvényesülhet tehát egyszerre minden külön érdek, éppen ellentétet tartalmazó mozzanataik miatt. Ami az egyéni és kollektív külön érdekekben optimális, azt mondhatjuk a közérdek elemének.

Látnunk kell, hogy ezen érdekstruktúra elemei rendkívül bonyolult kölcsönviszonyban vannak, és szoros összefüggésben egymással. A közérdeknek csak az őt alkotó külön érdekekkel való relációban van értelme /tehát az egyéni és kollektív érdekekkel való relációban/, és a külön érdekek is elképzelhetetlenek a közérdeken kívül, amelyhez tartoznak. A közérdek és a külön érdekek ugyanakkor elválaszthatatlanok. A közérdek a maga külön érdekein kívül semmi, éppugy, mint ahogyan a külön érdekek is megszűnnek létezni azon a közérdeken kívül, melyhez tartoznak.

A társadalom állandó fejlődésének szükségszerű elismerése miatt viszont, ha nem akarunk akarva-akaratlan a metafizika álláspontjára jutni, azt is el kell fogadnunk, hogy a közérdek lehet időben elsődleges a külön érdekeihez viszonyítva. Vagyis a közérdek és összes külön érdekei nem egyidejűleg keletkeznek, s ez azt jelenti, hogy a közérdek mint elsődleges, szülhet új különérdekeket, aminek a következménye aztán az, hogy a további fejlődés során ezek az új külön érdekek mint a közérdek összetevői átalakulhatnak egy minőségileg új közérdekké.

Az elmondottakból kitűnik, hogy a "közérdek - külön érdek" kölcsönviszony nem helyezhető sem a "Közérdek az elsődleges, a külön érdek a másodlagos" formula, sem pedig a "külön érdek az elsődleges, a közérdek a másodlagos" formula szűk, korlátozott keretei közé. Ez viszont azt jelenti, hogy annak a kérdésnek a feltevése, hogy a közérdek vagy a külön érdek az elsődleges-e, jogtalan. A közérdek - külön érdek viszony dialektikus kölcsönviszony. A közérdek elsősorban mint külön érdekei meghatározott egységeként jelenik meg, /ha az adott, éppen kialakult közérdekről van szó/ s emellett ez az egység nem holt, hanem eleven, dialektikus, állandóan változó. E változás, fejlődés folyamán egyes külön érdekek elvesznek, megszűnnek a közérdek mellett, és azonbelül mások ismét felszínre kerülnek, vagy újak születnek. Ezért a közérdek lehet elsődleges, meghatározó az új külön érdekekhez képest, ezek ugyanis a közérdek által meghatározottan keletkezhetnek, és végső soron egy új típusú egység létrejöttéhez vezethetnek. Az új közérdek a maga részéről meghatározott vonatkozásban másodlagos, annak az előző közérdeknek a külön érdekeihez képest, melynek alapján kialakult.

Ugyanakkor azonban a közérdek és a külön érdekek, a vállalati és egyéni érdekek, kölcsönhatásában észre kell vennünk a meghatározott, a vezető alapot. Ez pedig a közérdek, mely aktívan befolyásolja a külön érdekeket, és saját jellegének és mozzanatainak megfelelően alakítja ki integrálja és egyesíti őket. A külön érdekek alá vannak rendelve a közérdeknek úgy, hogy mozgásuk, fejlődésük a közérdek keretein belül van, és funkciójuk alkalmazkodik hozzá.

III.

A SZOCIALISTA KERESKEDELMI VÁLLALATOK SAJÁTOSSÁGAI

A kereskedelmi vállalatok tevékenysége és a haszonkulcs rendeltetése

A kereskedelem fontos szerepet tölt be a szocialista bővített ujratermelésben. Szerepét és jelentőségét csak úgy tudjuk megvilágítani, ha a bővített ujratermelés alapvető elemeivel és folyamataival való összefüggéseit vizsgáljuk meg. Az ujratermelés elméletének kiindulópontja az, hogy a teljes társadalmi termék értéke $c+v+m$ átvitt értékre, szükséges és többlettermékre válik. A teljes társadalmi termék tárgyi forma tekintetében a társadalmi termelés két alosztálya között - termelőeszközök gyártása és fogyasztási eszközök gyártása között - oszlik meg. A kereskedelem helyét, a szocialista ujratermelés rendszerében, ebből a szempontból kell vizsgálni.

A kereskedelem az anyagi termelés ágazatainak alkotórésze. A termelőfolyamaton kívül ellátja a teljes társadalmi termék realizálásának funkcióját is. Ha az ujratermelés szférái közül ki lenne kapcsolva a csere, melynek formája a kereskedelem, akkor a termelőerők jelenlegi fejlettségi színvonala mellett megállna a társadalmi ujratermelés egész folyamata. Az össztársadalmi termék mozgásának, a termeléstől a fogyasztásig, feltétlenül a csere fázisán, a forgalmi szférán keresztül kell eljutnia. Ez az ujratermelés belső törvénye.

A csere - és a kereskedelem, mint ennek formája - rendeltetése és gazdasági funkciója az össztársadalmi termék realizálása. Ellentmond azonban az ujratermelés tudományos elméletének egyes közgazdászok azon megállapítása, hogy a kereskedelem kívül esik az anyagi terme-

lésszféráján, mert a szűkebb értelenben vett termelésen kívül a kereskedelmi folyamatban is hajtanak végre olyan tevékenységeket, melyek a termelési folyamathoz tartozóknak tekintendők. Ilyenek a szállítás, a csomagolás, az áru fogyasztási tulajdonságainak megőrzése, az áru fogyasztásra kész állapotba hozása, a fogyasztás zavartalanságának biztosítása érdekében történő raktározás, stb. Ezeket figyelembe véve megállapíthatjuk, hogy a kereskedelem az anyagi javak értékének alakváltoztatásán kívül nagymértékben, tevékenysége kifejtése közben olyan feladatokat is hajt végre, melyek az anyagi termelés részének folytatásának tekinthetők. Így a szocialista kereskedelemben végzett munka termelőmunka, a forgalmazási szférában foglalkoztatott dolgozók döntő többségének a munkája értéket alkotó munka, s részét képezi az itt kifejtett munka a társadalmilag szükséges összmunkaidőnek. Ez a munkaidő is az adott körülmények között szükséges a társadalomnak a társadalmi termék előállításához és ujratermeléséhez. A kereskedelem tehát alkotórészét képezi az össztársadalmi termék, a társadalom anyagi javai körforgásának, és nem lehet elszakítani az össztársadalmi termék körforgásától. Ugyanakkor a forgalmazási szférában kifejtett munka jellegét is csak ebből az aspektusból lehet vizsgálni. Azért fontos ezt nyomatékosan hangsúlyozni, mert az utóbbi időben egyrészt szerzők a kereskedelmet a nem anyagi termelő ágazatokhoz, általában a szolgáltatásokhoz kezdik sorolni. Ez a szemlélet megítélésünk szerint helytelen, mert a cserét kikapcsolja az össztársadalmi termék mozgásából és a kereskedelmet gazdasági vonatkozásból érthetetlenné teszi.

A kereskedelemnek, mint a társadalmi termelés részének a szocializmus gazdasági törvényei szerint kell fejlődnie, a szocialista termelés céljának megfelelően. A kereskedelemben ugyanazok a törvények érvényesülnek, mint a társadalmi termelés egyéb ágazataiban. Ezért rendkívül

fontos, hogy sokoldaluan elemezzük e gazdasági törvények a gazdasági élet fázisában való érvényesülését, mert csak úgy válik érthetővé az értékesítés számos problémájának, a szocializmusban mutatkozó sajátosságainak tisztázása.

A forgalom illetve a kereskedelem függ a termeléstől, egyrészt a színvonal, másrészt a mértékét illetően. Minél fejlettebb a termelő apparátus, annál fejlettebb a kereskedelem is, és annál tágabb a közszükségletet kielégítő cikkek piaca is. És megfordítva, a kereskedelemben mutatkozó nehézségek, a korlátozott áruválaszték, és esetenként egyes árucikkek hiánya arra utal, hogy fejletlen a társadalmi termelés termelői ágazatainak szerkezete. Ha nem alakul ki megfelelő arányosság a kereskedelem és a termelő ágazatok között, akkor a társadalom anyagi javainak körforgásában akadályok merülnek fel, s ez súlyos bajok az egyensúly megbomlásának, az aránytalanság kibontakozásának a forrása lehet.

A kereskedelemnek azonban vissza is kell hatnia a termelésre. A régi centralizált gazdaságirányítási rendszer számos jellemzőjét sokszor különösen a társadalmisítást követő években azzal a feltevéssel alkalmazták, hogy az árutermeléssel kapcsolatos objektív gazdasági törvények mellőzhetők. A termelést a központi vezetés utasításaival szabályozták, s az ugyancsak központilag megállapított merev áraknak a fogyasztók döntéseit kellett befolyásolniuk, hogy a kereslet és a kínálat összhangja biztosított legyen. Ennek következtében a piaci mechanizmusnak a fogyasztási cikkek szférájában csak az egyik oldala működött, a termelési eszközök szférájában még az sem. Az árak nem fejezték ki a piac értékítéletét, és szinte egyáltalán nem befolyásolták, de nem is befolyásolhatták a kínálatot. A termelés így nem állt kellő összhangban a piac áruigényeivel, és a társadalmi munka felhasználásának gazdaságossága nem volt kielégítő. Az új gazdaságirányítási

rendszernek alapvető követelménye kell hogy legyen az áru-termelés, és a piac objektív törvényeinek összhangja, és a kereskedelmi vállalatokon keresztül a piac igényei viszsza-
szahatásának biztosítása a termelésre.

Az új gazdasági mechanizmus a termelőeszközök szocialista tulajdona alapján, a népgazdasági tervezést szoros-
osan összekapcsolja az áru- és pénzviszonyok aktív szerepének felhasználásával. A vállalatok, az állam által szabályozott, a népgazdasági terv keretei között működve és annak megvalósítására, irányított piaci mechanizmus viszonyai között folytatják önálló gazdasági tevékenységüket. Az új gazdasági mechanizmus a gazdasági feltételek olyan komplex rendszerét jelenti, amely a vállalatokat és a dolgozókat a társadalom érdekének megfelelő cselekvésre készíteti. Ez fokozott mértékben érvényes a kereskedelmi tevékenységre is.

Tervutasítást az új gazdasági rendszerben a kereskedelmi vállalatok sem kapnak. Tervet önállóan és önmaguknak készítenek, s ezt teszik annak érdekében, hogy minél hatékonyabban tudják megszervezni saját munkájukat. A tervszerűség mai felfogásunk szerint nem a terv utasításszerű jellegén alapul, hanem a piac objektív törvényszerűségeinek figyelembevételével kialakított gazdasági feltételek és ösztönző mechanizmusok rendszerén.

Felmerülhet jogosan a kérdés, hogy a tervlebontás és az utasítások megszűnése nem fogja-e a kereskedelmi vállalatokat laza, tervszerűtlen tevékenységre és gazdálkodásra ösztönözni? Azt kell itt megvizsgálni a kérdésre adott válasz során, hogy vajon mi jelent hatékonyabb irányítási eszközt: az utasítás, vagy a gazdasági feltételekben kifejezésre jutó kényszer, amely az egyéni és kollektív érdekeket is érzékenyen érintheti. Az eddigi gyakorlatunk igazolta, hogy a sokféle utasítással szemben mindig lehetett különféle objektív akadályozó tényezőkre hivatkoz-

ni, a felelősség alól kibujni, a rossz gazdasági döntések következményeit a népgazdaságra hárítani. A gazdasági eszközök kényszerítő erejével szemben azonban semmiféle kifogás nem emelhető. Ha a vállalat nem alkalmazkodik a népgazdasági tervben megfogalmazott szabályozó eszközökhöz, akkor veszteséges, kizetéseképtelenné válhat, és vezetői senkire sem háríthatják át sem az anyagi, sem az erkölcsi felelősséget. Tehát nem lazább, hanem szigorubb rendszer megvalósításáról van itt szó, amely ugyanakkor a gazdálkodó egységek és azok dolgozói számára nagyobb lehetőségeket is nyújt. Az új gazdaságirányítási rendszer az önálló vállalati tevékenység centrumába a jövedelmezőséget állította, amely a kereskedelmi vállalatoknál nem más mint

jövedelmezőség = árres - összes költségek.

Valamely gazdasági egység vagy tevékenység akkor jövedelmező, ha az értékesített termékért, vagy szolgáltatásért kapott ellenérték az összes költségek után még többletet /nyereséget/ is tartalmaz. A jövedelmezőség a kereskedelmi vállalat tevékenységét komplex módon jellemzi, mert erre az áruforgalom nagysága, összetétele és a különböző eszközök gazdaságos, vagy gazdaságtalan felhasználása egyaránt hat, vagyis önmagában is alkalmas a vállalati tevékenység gazdaságossága mértékének kifejezésére. A jövedelmezőség kategóriáját a vállalati tevékenység centrumába állítani, s a gazdasági irányítás fő eszközeként eredményesen felhasználni csak akkor lehet, ha a szocialista kereskedelmi vállalat gazdasági önállósággal, döntési lehetőséggel, s az ezekhez szükséges eszközökkel és feltételekkel rendelkezik. A vállalatnak a gazdasági verseny között kell tevékenységét kifejtenie, ezért mernie kell vállalkozni, s kockázatot viselni, a vállalatnál meg kell valósulnia annak, hogy dolgozói keresete igen nagy mérték-

ben a jövedelmezőségtől függjön. A vállalati nyereségből kell biztosítani azokat a forrásokat, melyek szükségesek az álló- és forgóeszközök pótlásához, fejlesztéséhez is.

A fentiekén kívül a kereskedelmi vállalat racionális tevékenységének biztosítása érdekében az áruk többségénél olyan rugalmas és változtatható árformákat kell alkalmazni, melyek révén a piac ítélete és követelményei visszatudnak hatni a termelésre.

A kereskedelmi vállalatok funkciójuk ellátása során kifejtett társadalmilag szükséges munka ellenértékéként a fogyasztási cikkek árában realizálják a haszonkulcs biztosította árrést. A vállalatok azért érvényesítik a fogyasztói árakban a kereskedelmi haszonkulcsot, mert kell, hogy a vevőktől megkapják az áruk forgalombahozatalával és értékesítésével kapcsolatos tevékenységük költségeit, és szükséges, hogy jövedelmező működésükhöz szükséges nyereségre is szert tegyenek. A kereskedelmi haszonkulcsot árukra, vagy árucsoportokra állapítják meg, illetve alkalmazzák általában, s így a haszonkulcs tárgyi fogalom.

A kereskedelmi árrésnek azt a forintösszeget nevezzük, amely egy adott időszakban /pl. egy évben/ lebonyolított forgalomhoz szükséges áruk beszerzési és értékesítési ára között van. Az árrés ebben az értelemben alanyi, vállalatgazdasági fogalom. A vállalati árrés mértéke a következő tényezőktől függ:

- a vállalat áruforgalmának nagyságától, az eladott áruk mennyiségétől;
- az értékesítési forgalom árucsoportok, áruk szerinti összetételéből;
- a beszerzési és értékesítési árak színvonalától;
- az egyes árukra vagy árucsoportokra alkalmazható kereskedelmi haszonkulcsoktól.

A haszonkulcsok nem fix, hanem induló árnál alkalmazható irányszámok, s így a haszonkulcs illetve az árrés is a

gyakorlatban vállalatonként is időben is eltérőek. Ezeket az áruk alakulása, mozgása, valamint a piaci viszonyok befolyásolják. A vállalati tevékenység hatékony eszközei, s az üzletpolitika kialakításakor megfelelő helyet kell hogy kapjanak az áruforgalmi és jövedelmezőségi célkitűzésekkel együtt.

2. A vállalati nyereségérdekeltség szabályozásának általános követelményei

Már az eddigiek során is többször utaltunk arra, hogy az új gazdaságirányítási rendszerünket a termelési eszközök szocialista tulajdonára épülő, tervszerű központi irányítást lehetővé tevő, a piac aktív szerepével számoló gazdasági mechanizmussá kívánjuk kialakítani, melyben a többszintű gazdasági döntések egybekapcsolásánál a korábbinál jóval nagyobb szerepet szánunk az anyagi érdekelttség kibontakozásának. Ennek megfelelően, a kiépülő új rendszerben megváltozik a központi gazdaságirányító szervek munkája, de még jelentősebb változás az, amely a vállalatok helye és szerepe vonatkozásában következik be.. Szükséges ugyanis, hogy a szocialista vállalatnak egy olyan fejlettebb típusa alakuljon ki, amely képes a valóságosan gazdálkodó, vállalkozó szervezet szerepét betölteni.

A gazdasági mechanizmus reformjának irányelvei szerint: "A vállalat a tervszerűen irányított szocialista népgazdaság önállóan gazdálkodó alapegysége, amely pénzben veti egybe ráfordításait és eredményeit, s nyereségének növelésére törekszik, saját felelősségére szerződéseket köt, kötelezettségeket vállal, s az állam által meghatározott feltételek és szabályok keretei között, azok által befolyásolva önállóan dönt tevékenységéről."⁹

9. A gazdasági mechanizmus reformjának irányelvei
XII. fejezet 2./ pont.

Amikor az első fejezetben a szocialista tulajdonviszonyokat elemeztük, és megállapítottuk, hogy az össznépi tulajdonos az állam, a gazdaság szervezése során a vállalkozói funkciójának megosztására kényszerül bizonyos objektív okok következtében, akkor most arról győződhetünk meg, hogy a fenti idézetben ennek a funkciómegosztásnak a konkrétizálása történik meg. Ugyanis az "önállóan gazdálkodó" és "önállóan dönt tevékenységéről" kifejezések teljes egészében kimerítik a vállalkozói funkció fogalmát. Ha egy egység önállóan gazdálkodhat, és tevékenységéről önállóan dönthet, akkor valóságos vállalkozói tevékenységet fejt ki. Ami a vállalkozói funkció megosztottságára utal az állam, mint tulajdonos és a vállalat között, az idézet alábbi részéből állapítható meg: "...az állam által meghatározott feltételek és szabályok keretei között, azok által befolyásolva."

A tervutasításos irányítási rendszer a népgazdasági vonatkozások primátusát kiemelve, a vállalati vonatkozásokat háttérbe szorította, ezt éppen a mindenkori döntések feljebbvitelével oldotta meg. A vállalatfejlesztési döntések, amelyek alapvetően meghatározzák a vállalati termelés, vagy forgalmazás strukturáját és a vállalat piaci viszonyokhoz való alkalmazkodó képességét, teljes mértékben magasabb irányítási szinten születtek. Igaz, hogy az ilyen döntések következményeit is csak kismértékben érezték a vállalatok, de érezték.

Ezek és más számos hasonló intézkedés, lehetetlen né tették, hogy a vállalat valóságos vállalkozói funkcióját gyakorolhassa, vagyis hogy tevékenysége vonatkozásában önállóan dönthessen. A gazdaságirányítási rendszer reformjának tehát egyik döntő feladata lett, hogy az új gazdasági környezetben reális helyzetet teremtsen a vállalatok számára. Ebből adódóan a szocialista érdeksztrukturát és annak mechanizmusát is felül kellett vizsgálni, és a korábban másod- vagy-harmadrangúnak tartott vállalati

érdeket és érdekeltséget megfelelően kellett elhelyezni. Ugyanis ahol döntés lehet és van, ott az érdek is megjelenik. Minden döntés tehát valamilyen formában érdeket érint, érdekeltséget teremt, egyeztet, ütköztet.

A vállalati érdek szerepe és jelentősége mélyrehatóan megváltozik és megnő. Elkülönült érdekei elsősorban a nyereségérdekeltségben jutnak kifejezésre, amelyeket a szocialista állam a tervszerű irányítás sikere érdekében kíván megvalósítani és szabályozni. A nyereségérdekeltség szabályozása úgy és annyiban fejti ki kívántirányu hatását, amennyiben a vállalati érdekre megfelelően tud hatni, és az érdeken keresztül a vállalati magatartást a kellő irányban való haladásra tudja befolyásolni.

A vállalati önállóság a vállalati nyereségben való anyagi érdekeltség alapján jön létre. A vállalati gazdaságkodást meghatározó valóságos érdekeltség ez. A vállalati nyereség - kereskedelmi vállalatok esetében: az árrés és az összes ráfordítás különbsége - a vállalat egész tevékenysége társadalmi hasznosságának a mutatója, az érdekeltség alapja. Az érdekeltség nem a megtervezett nyereséghez kapcsolódik valamilyen formában, hanem a realizált nyereség tömegéhez. A nyereség a vállalaté, amit az állam mint tulajdonos és részvállalkozó megadóztat. A nyereségérdekeltség a társadalmi termelőszervezet szerves egységére épül, a nyereség felhasználásának állami szabályozása éppen azt hivatott biztosítani, hogy a vállalatok "...az állam által meghatározott feltételek és szabályok keretei között, azok által befolyásolva..." a népgazdasági tervben rögzített elképzeléseknek megfelelően, vagyis a társadalom haladása, feltételeinek megvalósítása érdekében fejtsék ki tevékenységüket. Röviden meg kell vizsgálnunk, hogy milyen feltételeket kell kiépíteni ennek az anyagi érdekeltségi elemszabályozásának érdekében, hogy a közérdek és az egyéni érdek között a közvetítő szerepet be tudja tölteni és

mindkét irányban a visszahatások is szabadon áramolhasanak rajta keresztül. A vállalati nyereségérdekeltség szabályozásával szemben támasztott legfontosabb általános követelmények:

- a vállalati nyereség tömegének növelésére ösztönözzön;
- minden vállalatra vonatkozóan és hosszabb ideig a szabályozók azonos rendszere és mértéke érvényesüljön.

A vállalat szempontjából a nyereségszabályozás e két tényezője alapvető. Az adóztatás progresszivitása és annak mértéke, valamint a vállalatnál maradó nyereségrész megosztásának szabályozása bár igen jelentős, részletesen foglalkozni nem kívánunk vele. Ha a vállalati nyereség a vállalat teljes tevékenysége társadalmi hasznosságának a kifejezője, akkor a nyereségszabályozással szemben olyan követelményt kell támasztani, hogy az, a közérdekekkel megegyezve, a vállalati nyereség tömegének növelésére ösztönözzön. A nyereség tömegében való érdekelttség egyrészt

a vállalati ráfordításokkal való ésszerű takarékoskodásra, vagy másképpen a termelési tényezőkkel való optimális gazdálkodásra,

másrészt

az állam által befolyásolt piachoz leginkább alkalmazkodó, a fizetőképes kereslet minél teljesebb, és színvonalasabb kielégítésre törekvő tevékenységre sarkall, ha a nagyobb összegű nyereségből a vállalat nagyobb részt tarthat vissza annak érdekében, hogy dolgozói személyi jövedelmét növelhesse, valamint a vállalat fejlesztését biztosítani tudja.

Minden vállalatra vonatkozóan biztosítani kell az érdekelttség egységességét és állandóságát /stabilitást/. Szükséges, hogy a vállalatok egymáshoz viszonyított pozíciója szempontjából érvényesüljön a viszonylag nagyobb vállalati nyereségért járó nagyobb részesedési és fejleszt-

tési alap elve. Ne legyen általában megkülönböztetés vállalatok, szakmák, ágazatok szerint. Ez a viszonylagosság lényegében tehát itt azt jelenti, hogy - azonos évi bérösszeg és köötött eszközérték esetén - annál a vállalatnál képződjenek nagyobb alapok, ahol nagyobb a nyereség. Lényegében ez a nyereségérdekeltség egységességének a követelménye. Ez ugy is megfogalmazható, hogy a központi szabályozásnak viszonylag tág határok között, megállapított felétételekben kell kifejezésre juttatnia az egységesség gondolatát, és el kell érnie segítségével azt, hogy az összes vállalatok tevékenysége és a közérdek általában egy irányban haladjon. Egy-egy vállalatra vonatkozóan ugyanez a megállapítás nem lehet természetesen egyforma mértékben érvényes. A mindenki számára adott, egyenlő lehetőségek kihasználásának mértéke, az új gazdasági mechanizmusban más és más lehet, minden egyes vállalatnál minél komplexebben kibontakozhatnak a gazdasági szabályozók, attól függően, hogy a vállalati vezetés és szervezés színvonala hogyan alakul. Ebből adódóan egyes vállalatok jobban, mások kevésbé jól tudnak élni a lehetőségekkel, s ennek eredményeként egyes vállalatok évről-évre több nyereségre tesznek szert, míg másoknál nyílt vállalati veszteségként jelenik meg az ami eddig a társadalom számára rejtve maradt. Rndkivüli hatást gyakorol a szabályozásnak ez az elve társadalmi életünkre, a munkafegyelemre, s az emberek általános erkölcsi magatartására, mert mindekitől előbb-utóbb megköveteli, hogy egyéni érdekét is szemlőtt tartva, saját mérlegelése, és felelőssége alapján hozzon esetenként gyors döntéseket.

Ami pedig a stabilitást illeti, lényeges az, ha egy vállalat nyeresége nagyobb az előző évinél, mind a részesedési, mind a fejlesztési alapjának nagysága is haladja meg az előző évit. Tehát a nyereségérdekeltséggel kapcsolatos szabályozást hosszabb időre, több évre kell meghatározni. Emlőkezetes még a régi rendszer jól ismert gyakorlata az eredménytervesítéssel kapcsolatban, amelynek során a kedvező eredményt elérő vállalat következő évi

tervét jól megfeszítették. Ilyen személt folytatódása esetén most is, mint akkor, a szabályozás a "tartalékolásra" ösztönözne, s a vállalat nem törekedne lehetőségeinek maximális kihasználására.

Az itt elmondottakból megállapíthatjuk, hogy az önálló vállalati érdek és az ebből adódó érdekelttség léte objektív szükségszerűség, amely a szocializmus építésének jelenlegi szakaszában a szocialista termelési viszonyok egyik igen fontos megnyilvánulása, amely a dolgozók egyéni érdekeivel összekapcsolva, és a közérdekkel összehangolva fontos emelője az egész társadalom fejlődésének.

A továbbiakban azt a feladatot tűzzük magunk elé, hogy egy konkrét kereskedelmi vállalat tevékenységének megfigyelése kapcsán megvizsgáljuk, hogy milyen feltételeket szükséges biztosítani akkor, ha megakarjuk teremteni a vállalati érdek és a vállalati dolgozók egyéni érdekének dialektikus összekapcsolását.

A feladatunk sikeres megoldása érdekében mindennek előtt azt kell felkutatnunk, hogy melyek azok a sajátos vonások, amelyek a kereskedelmi vállalat megváltozott szerepére jellemzőek. Elkerülhetetlenné válik néhány olyan sajátos kereskedelmi mutatóval való megismerkedés, mely lehetővé teszi számunkra annak feltárását, hogy a kereskedelmi vállalat megváltozott szerepének melyek a jellemzői.

IV.

A VIZSGÁLATHOZ ALKALMAZOTT KERESKEDELMI HATÉKONYSÁGI MUTATÓK ISMERTETÉSE

A hálózati egységek mutatóinak összehasonlítását biztosítja a területóra alkalmazása.

A bolti tevékenység értékelésének alapvető feltétele, hogy a hálózati egységek adatai összehasonlíthatók legyenek. Az értékelő, elemző munka csak így lehet megalapozott.

A boltok tevékenysége igen sokoldalú. Értékelésünk több mutató kiszámítását teszi szükségessé. Ezek a mutatók is csak akkor adnak helyes képet az egységek tevékenységéről, ha összehasonlíthatók. Az összehasonlítás nagyon sok esetben csoportosítással történik. Egy csoportátlag annál hübb képet ad a helyzetről, annál közelebb áll a valósághoz, minél több áruda kerül egy csoportba, és az árudák adatainak minél kisebb a szóródása. Tehát a jó értékelés érdekében arra kell törekedni, hogy a mutatók összehasonlíthatóságát minél kevesebb korlátozással, maximális mértékben biztosítani lehessen. Ennek érdekében kell a mutatókat egységesíteni és nagy létszámú csoportokat kialakítani.

A terület hatékonyságát jelző mutatók egységesítését is többféle módon lehet elvégezni.

Felhasználható alapként az áruda eladóterülete, a nyitvatartási órák száma külön-külön, és alkalmazható a kettő szorzata is, a területóra.

Nézzük a három lehetőséget sorban:

- 1./ Ha a hálózati egység eladóterülete a vetítési alap, akkor figyelmen kívül marad a számításnál a különböző nyitvatartási idő. Így előfordulhat pl. olyan eset, hogy két azonos eladóterületű bolt közül hatékonyabbnak ítéltető meg - helytelenül - az a bolt, amelynek nagyobb ugyan a forgalma, de ugyanilyen arányban hosszabb ideig is tart nyitva naponként.

Példával illusztrálva:

	A bolt	B bolt
Napi forgalom	10.000 Ft	20.000 Ft
eladóterület	80 m ²	80 m ²
nyitvatartási idő/nap	7 óra	14 óra
1 m ² -re jutó napi forgalom	125 Ft	250 Ft

Első pillanatra úgy tűnik, hogy a B bolt hatékonyabb az A boltnál. E mutató alkalmazásakor területkategóriákat kell kialakítani, ami azt jelenti, hogy egy-egy csoportba kevés bolt kerülhet.

- 2./ Ha a nyitvatartási idő a vetítési alap, akkor figyelmen kívül marad a különböző eladóterület-nagyság. Ilyenkor előfordulhat pl. olyan eset, hogy hatékonyabbnak ítéltető meg egy olyan bolt - azonos nyitvatartási idő esetén -, amelynek nagyobb ugyan a forgalma, de hasonló arányban nagyobb eladóterülettel is rendelkezik.

Példával bizonyítva:

	A bolt	B bolt
Eladóterület	70 m ²	100 m ²
Napi forgalom	17.500 Ft	25.000 Ft
Nyitvatartási idő	14 óra	14 óra
Egy óra alatt lebo- nyolított forgalom	1.250 Ft	1.786 Ft

Ez esetben is a B. bolt látszik hatékonyabbnak. E mutató esetében két lehetőségünk van a boltok csoportosítására: vagy a műszakok száma szerint, vagy üzemóránként. Első esetben az egyműszakos, az un. csusztatott, és a kétműszakos boltok alkotnak egy-egy csoportot. Itt egy-egy csoportba viszonylag több bolt kerül, de a csusztatott boltok csoportja igen heterogén, 7,5 - 13,5 óra közötti nyitvatartásuak.

Ebben a csoportban tehát túl nagy a szóródás, emiatt az átlag nem alkalmas az egész csoport jellemzésére.

A második esetben viszont - üzemórák alkalmazásával - ismét meglehetősen kevés egység kerül egy-egy csoportba.

- 3./ Az eladóterület különböző nagyságát és a nyitvatartási órák eltéréseit együttesen is figyelembe kell venni, a területóra kiszámításával és alkalmazásával.

Az eladóterület és a nyitvatartási idő szorzata - mely a bolt kapacitásával van kapcsolatban - helyesebb alapot ad a mutatók egységesítéséhez és ezek segítségével a boltok tevékenységének összehasonlításához.

Felhasználásával lehetőség nyílik nagyszámu bolti csoportok kialakítására. A területóra alkalmazásával ugyanis csupán kiszolgálási formák szerint kell csoportokat kialakítani és így közelebb juthatunk az élelmiszerkereskedelmi tevékenység törvényszerűségeinek feltárásához.

A példákban felsorolt boltok 1 m^2 1 órára jutó napi átlagos forgalma, mind a négy esetben 17.86 Ft. Tehát a boltok azonos hatékonysággal használják ki eladóterületüket. Ezért szükséges a területóra alkalmazása a boltok értékelésekor, amely egyben egyéb mutatószámok egységesítését is szolgálja.

A boltok napi területóráinak összege adja a hálózat napi területóráját. Ez elosztva a hálózat eladóterével, adja a területtel súlyozott, hálózatra vonatkoztatott átlagos napi nyitvatartási idő, órában.

A hálózat napi átlagos nyitvatartási ideje:

$$a = \frac{\text{területóra}}{\text{össz eladóterület}} = \frac{t \cdot o}{t}$$

Az eladóterülettel súlyozott átlagos nyitvatartási idő jelentősége, hogy a nagy alapterületű, hosszú nyitvatartási idejű boltok megfelelő súllyal szerepelnek a mutatószámokban. Ez a mutatószám azt is kifejezi, hogy a hálózat eladóterületének 1 m²-re mennyi ideig áll átlagosan a vásárlók rendelkezésére.

Az "a" értékét kiszámíthatjuk egy boltcsoportra, illetve egy megadott boltra is. Egy adott boltnál az "a" mutató a tényleges nyitvatartási időt jelenti. Ha a bolt naponként változó nyitvatartási idővel működik, akkor a heti, vagy havi adatból számítható, egy napra vonatkozó átlagos nyitvatartás. Az "a" mutató értelmezéséből következik, hogy a napi területóra nem más, mint az eladóterület és az "a" mutató szorzata.

$$t \cdot o = a \cdot t$$

Ez az összefüggés az "a" mutató megfelelő értelmezése mellett egyaránt érvényes egy bolt, boltcsoport, vagy teljes hálózat vonatkozásában.

Egy boltnál a = tényleges nyitvatartási idő

Hálózathoz

boltcsoportnál a = átlagos nyitvatartási idő.

2. A "b" mutató mint terület hatékonysági mutató jelentősége és alkalmazása

Egy boltra vonatkozó első jelentős mutatószámot a "b" mutatót kiszámolhatjuk, ha az áruda adott időszaki fogalmát ugyanarra az időszakra vonatkozó területórával elosztjuk:

$$b = \frac{\text{forgalom}}{\text{területóra}} = \frac{F}{t \cdot \acute{o}} = \frac{F}{306 \cdot t \cdot \acute{o}} \text{ ahol az}$$

F = éves bolti forgalom,

306 = egy évben a nyitvatartási napok száma

t = az áruda eladóterülete m²-ben

ó = az áruda napi nyitvatartási ideje.

A "b" mutató tehát az egy m² eladóterületen egy nyitvatartási óra alatt lebonyolított bolti forgalmat jeleníti. A "b" mutatószám a bolti eladóterület hatékonysági mutatója.

Mivel a fogyasztó a vásárlást az eladóterületen bonyolítja le, mozgási lehetősége csak az eladóterületre korlátozódik, és mivel csak azt az árut tudja megvásárolni, amit az eladóterületen talál, ezért a terület hatékonyságát kifejező mutatót nem a teljes bolti alapterületre, hanem csak az eladóterületre vonatkozóan számítjuk ki. A bolti raktár területének nagyságától ugyanis a lebonyolított forgalom független. A raktárterület szükséges nagyságának meghatározó tényezői:

- a készlet választéki összetétele
- az egyes választéki elemek mennyisége
- az árukiszállítás gyakorisága.

Ezért hagyjuk elemzésünk során figyelmen kívül a raktár nagyságát.

A bolti "b" mutatószám jellemzőinek tanulmányozására 944 bolt mutatóját állítottuk össze egy kettős eloszlású táblázatban, melyet a következőkben ismertetünk:

1. számú tábla

Eladó- ter.kat.	b mutatószám nagysága					
	0-tól 17 Ft-ig		17-től 29 Ft-ig		29 Ft felett	
	Ár.sz.	Alt.b. mut	Ár.sz.	Alt.b. mut.	Ár.sz.	Alt.b. mut.
- 40 m ²	77	13.59	150	22.99	55	37.42
41 - 60 m ²	116	13.91	182	22.33	39	35.60
61 - 80 m ²	56	13.63	90	21.80	26	35.73
81 - 100 m ²	24	12.63	29	21.67	7	33.54
101 - 120 m ²	12	13.07	31	21.99	5	44.69
121 - 140 m ²	6	13.22	10	21.16	3	41.76
141 - 160 m ²	2	13.02	4	24.29	1	51.67
161 - 180 m ²	3	11.74	4	21.49	1	29.94
181 - 200 m ²	1	12.05	2	19.19	-	-
200 m ² felett	4	12.35	3	19.90	1	61.96
Összes ár.	301		505		138	
Megoszl.	31.89		53.51		14.60	100-
v.sz.	$\bar{b} = 13.37$		$\bar{b} = 22.03$		$\bar{b} = 37.03$	

Az 1.számú tábla 944 árúda eladóterület nagyság, és "b" mutatószám nagyság szerinti eloszlását mutatja. A táblázatból látható, hogy 505 bolt "b" mutatója esik a 17 - 29 Ft-os szélső határok közé egy adott időszakban. Itt az átlagos "b" mutató nagysága $\bar{b} = 22.03$ Ft. A "b" értékének a módusza is ugyanaz, hiszen az árudák többsége, 53, 51 %-a ebbe a kategóriába esik.

A boltok számának 3.89 %-ánál a "b" mutató értéke lényegesen kisebb. 301 áruda "b" mutatója 0-17 Ft-os értékhatárok közé esik, s az átlagos nagysága $\bar{b} = 13.37$ Ft. A boltok 14.60 %-ánál, 138 boltnál a "b" mutató 29 Ft felett van, s itt az átlagos nagyság $\bar{b} = 37.03$ Ft.

A táblázatból az is kitűnik, hogy a "b" mutató nagysága független az eladóterület nagyságától. Éppugy lehet 13.- Ft vagy 22.- Ft, vagy 32.- Ft-os nagyságu a "b" mutatója egy boltnak, akár 40 m², akár 120 m², vagy 200 m² az eladóterület nagysága. Mi okozza tehát a "b" mutató szóródását a hálózatban? Az élelmiszerkiskereskedelmi vállalat boltjainak az a feladata, hogy a fogyasztók szükségletét - a társadalom fejlettségének megfelelő színvonalon - kulturált körülmények között elégítse ki.

Az új gazdasági mechanizmusban a vállalat a nyereség maximalizására törekszik, amit akkor ér el, ha társadalmilag szükséges munkát fejt ki. Ez a feltétel vállalati szinten csak akkor teljesülhet, ha egy-egy bolt is csak társadalmilag szükséges, a fogyasztók által hasznosnak elismert munkát végez. A táblázat "b" mutatójának szóródása azt jelenti, hogy a boltok eladóterületének 1 m²-én egy nyitvatartási óra alatt nem azonos, hanem jelentősen különböző nagyságu forgalmat bonyolítottak le. Tehát az eladóterület mint termelőeszköz egy-egy árudában különböző hatásfokkal lett felhasználva.

Ha ennél a hatékonysági mutatónál egy adott időszakban az átlagot tekintjük, optimumnak, és ehhez viszonyítva értelmezzük az eltéréseket, mindenekelőtt az optimális értéktől való jelentős eltérés, szóródás a figyelemre méltó. Kis "b" mutatóju bolt esetében arról beszélhetünk, hogy a bolti eladóterületet kis hatásfokkal üzemeltették. A bolt eladóterületének 1 m²-én, egy nyitvatartási órája alatt kis forgalmat tudott lebonyolítani, mondjuk pl. csak 7.- Ft-ot. Nem vették igénybe a fogyasztók a bolt teljes kapacitását /optimum/, csak annak egy részét, a

bolt felé irányuló szükséglet lényegesen kisebb volt, mint amennyit ki tudott volna elégíteni. Ezt úgy is mondhatjuk, hogy a boltban lévő munkát a fogyasztók nem ismerték el teljes egészében, az ott lévő munkából csak 7.- Ft-nak megfelelő részt fogadtak el társadalmilag szükséges munkának. Másképpen megfogalmazva, az adott helyen a bolt eladóterülete nagyobb, mint amennyire szükség van, vagy a nyitvatartási idő hosszabb, mint amennyit a fogyasztók ott igényelnek.

Ha az otpimumnál, az átlagos "b" értéknél nagyobb az áruda mutatója, akkor az azt jelenti, hogy ott a fogyasztók szükségletét csak egy nagyobb eladóterületű áru-dával, vagy hosszabb nyitvatartási idejű működéssel lehetne kulturáltan kielégíteni.

Itt az adott munkát a fogyasztók több munkának érzik el, annyinak, amennyi ahhoz kellene, hogy szükségletüket maradéktalanul ki tudják elégíteni. Ennek a mutatószámnak azértéke nem azzal van összefüggésben, hogy egy-egy fogyasztó mit, mikor és mennyit vásárol, hanem a fogyasztók szükségletének azt a mértékét fejezi ki, amit egy adott időszakban a bolttal, az adott termelőeszközzel szemben támasztanak.

Ha nagy a mutatószám értékének a szóródása egy adott időszakban, akkor állithatjuk, hogy a boltok nem a lakosság szükségletének megfelelően vannak telepítve és üzemeltetve. Ellenkező esetben, tehát ha a szóródás kicsi, /pl 5-6 %-os/ - szóródásnak mindenféleképpen kell lennie, hiszen tendencia jellegű törvényszerűséggel állunk szemben - a bolthálózat a lakosság szükségletének megfelelően telepített. A boltok elhelyezkedése, eladóterületük nagysága, nyitvatartási idejük akkora, amekkorát a fogyasztók igényelnek. A fogyasztók szükséglete és a bolthálózat között ilyen esetben arányosság van.

Más vonatkozásban is megvilágíthatjuk a "b" mutatószám jelentőségét. A bolti terület a kereskedelemben "termelőeszköz", amelynek előállítása is, működtetése is ráfordítást igényel. Ha a boltok "b" mutatói egy adott időszakban azonosak, vagy kis szóródásuak, akkor a bolti eladóterületet mint lekötött vagy felhasznált "termelőeszközt" azonos hatékonysággal működtetik, vagyis területük vonatkozásában gazdaságosságuk azonos. Az új mechanizmusban a kereskedelmi vállalatok minden igénybevett m² után járadékot /évi 240.- Ft-ot/ fizetnek.

A régi mechanizmusban egyrészt a hányadérdekeltség a vállalat strukturáját adottnak vette, hiszen évről-évre mindig csak a tervhez vagy bázishoz viszonyított vállalati többletnyereséget vette figyelembe. Ennek következtében a vállalat számára csaknem teljesen közömbös volt, hogy boltjai eladóterületének hatékonysági mutatói milyen mértékben szóródnak.

Másfelelől területi elhatárolás volt a gazdaságban. Minden vállalatnak működési területét meghatározták azon a területen más vállalat nem működhetett, s így nem bontakozhatott ki verseny a piacon. Legőbb esetben és helyen a kiskereskedelmi vállalatok a fogyasztókkal szemben monopól helyzetben voltak, s nem volt feltétlenül szükséges, hogy a fogyasztók érdekeit, szükségleteit figyelembe vegyék. S ha mindezekhez hozzászámítjuk még azt is, hogy az esetleges fejlesztésről a vállalaton kívül döntöttek, melyhez a szükséges eszközöket térítés mentesen juttatták a vállalatnak, akkor világossá válik, hogy miért volt a vállalati magatartás közömbös e tekintetben.

Visszatérva az 1. számú táblázatra, azt mondhatjuk még el a "b" mutató értékéről és annak jelentős szóródásáról, hogy a középtértnél /középső oszlop/ jelentősen kisebb "b" mutató értékkel is azért működhetett 301 áruda, mert az élő érdekeltségi rendszer nem ösztönözte a vállalatokat az alacsony hatásfokkal kifejtett munka felszámolására.

A középértéknél nagyobb "b" mutatókkal azért működhettek árudák, mert nem volt verseny a piacon, s nem kellett félnie a vállalatnak attól, hogy nagy hatásfokkal működő boltja mellé egy másik vállalat betelepszik, s ezzel boltjának hatékonyságát lerontja.

Összefoglalva tehát megállapíthatjuk, hogy igen nagy jelentőségű kereskedelemre vonatkozó sajátos törvényszerűséget tárhattunk fel, mely szerint fontos, hogy egy kiskereskedelmi vállalat minden hálózati egysége - eladóterületének nagyságától függetlenül - megközelítőleg azonos területi hatékonysággal működjön. A "b" mutatószám nagyság azonosságának teljesülnie kell egy hálózat egységeiben, mert csak ebben az esetben van egyensúlyi állapot a lakosság kereslete és annak kulturált kielégítési lehetősége között, és csak ekkor lehet szó a tágabb értelemben vett gazdaságosság teljesüléséről is. A "b" mutatószám nagygyűrű szóródásának láttán feltétlenül egyet kell értenünk Szabó Kálmánnal, amikor a gazdaságosság fogalmának meghatározásakor két fontos kritériumot vesz figyelembe. Ugyanis csak akkor igaz az ".....adott ráfordítással minél nagyobb nemzeti jövedelmet elérni, vagy fordítva: adott termelésnövekményt minél kisebb holt- és eleven munka lekötésével létrehozni" megfogalmazás, ha fennáll az is, hogy

- "1. az elért eredmény valóban társadalmi használati érték, azaz megfelel a szükségletek szerkezetének és színvonalának.
2. a munkamegtakarítás nem járt sem a munkaerő, sem a természeti adottságok, sem a termelőkapacitások túlzott kihasználásával, vagy megengedhetetlen kihasználatlanságával." ¹⁰

Az 1. számú táblázat első oszlopában szereplő 301 áruda, valamint a harmadik oszlopban 138 áruda esetében éppen a termelőkapacitások megengedhetetlen kihasználata-

10. Szabó K.: A szocialista termelés alapvonalai
Kossuth kk. 1964. 157 old.

lanságáról, illetve tulzott kihasználásáról van szó.

3. Az élőmunka termelékenysége, az álló- és fogyóeszközök hatékonysága, valamint ezek függése az eladóterület és a "b" mutató nagyságától.

A boltok hatékonysági mutatóit kell még megismernünk és megvizsgálni azt, hogy a szűkebb értelemben vett termelési tényezők milyen kapcsolatban vannak a bolt eladóterületének nagyságával és "b" mutatójával.

A "b" mutatószám vizsgálatából többek között kiderült hogy a fogyasztó szempontjából nem közönbös, hogy egy hálózat boltjainak "b" mutatói egy adott időszakban milyen nagyságúak. A "b" mutatószám nagyságából a fogyasztó körülményeire, lehetőségeire, a szükséglet kielégítésének technikailag megoldott módjára és színvonalára lehet következtetni. Ebből az aspektusból vizsgálva a "b" mutatószám jelentőségét, megállapítható, hogy az eladóterület nagyságától függetlenül fontos, hogy ne legyen nagy szóródása.

Ennek az állításnak a megerősítése mellett most azt kell megvizsgálni, hogy az eladóterület nagyságának van-e jelentősége és szerepe a fogyasztó, valamint a vállalat gazdálkodási tevékenysége szempontjából.

A szükségletét kielégíteni kívánó fogyasztó szempontjából az a kívánatos, hogy a bolt eladóterülete minél nagyobb legyen. Kettős oka is van ennek. Egyrészt a nagy eladóterületen kulturáltabb körülmények között tudja beszerezni a szükségletét kielégítő áruféle-
ségeket. Másrészt minél nagyobb az eladóterület, azon annál szélesebb áruválasztékot lehet tartani és bemutatni,

a fogyasztó tehát annál teljesebb mértékben tudja kielégíteni differenciált szükségletét egy boltban, egy megjelenés alkalmával. A differenciált összetételű és koncentrált beszerzés lehetősége tehát a nagy eladóterületű, széles választékot biztosító boltban valósulhat meg. A fogyasztónak elsősorban ez az érdeke.

A boltokat üzemeltető vállalat gazdálkodási tevékenysége vonatkozásában - a fogyasztó érdekét is szem előtt tartva - más kritériumok alapján kell a boltok eladóterületének nagyságát megítélni és az ehhez kapcsolódó "b" mutató nagyságát értékelni. A vállalatnak ugyanis a fogyasztók szükségletének kielégítése biztosításával összhangban álló gazdaságos tevékenységet kell folytatnia. A lekötött és felhasznált termelési tényezők olyan kombinációjának alkalmazására van szükség a vállalat struktúrájának figyelembevétele mellett, hogy adott forgalom lebonyolítása esetén a hálózat a lehető legkisebb élő- és holtmunka ráfordítást igényelje. Hogy ez teljesülhessen az egyedi boltoknak - a struktúrán belül - közel azonos eredményképző képességgel kellene rendelkezniük.

A bolti termelési tényezők hatékonyságát kifejező mutatószámokat az alábbiak szerint számoljuk ki:

1./ Termelékenységi mutató = Egy árudai dolgozó egy órájára jutó forgalom

$$T = \frac{F}{L \cdot o}$$

ahol; F = bolti forgalom forintban
 L = átlagos dolgozó létszám főben
 o = egy dolgozó által ledolgozott munkaóra
 Lo = létszámóra

- 2./ Árukészlet hatékonysági mutató = Egy forint áru-
készlettel lebö-
nyolított forg.

$$K_h = \frac{F}{K}$$

Ez a mutatószám lényegében az árukészlet fordulatainak számát mutatja egy időszakra vonatkozóan. Mindig évesített számként használjuk számításainkban.

- 3./ Álló- és fogyóeszközök
hatékonysági mutatója = Egy forint álló- és
fogyóeszkővel lebö-
nyolított forgalom

$$A_{EL} = \frac{F}{A_E}$$

Szintén évesített mutatószámként használjuk.

A 2.sz, 3.sz., 4.sz. táblák a már említett 944 bolt termelési tényezőinek hatékonysági mutatószámait szemléltetik. Mindhárom tábla a hatékonysági mutatókat kettős elosztásban, az eladóterület és a "b" mutató nagyságától függően mutatja be.

A termelékenységi mutató alakulása az eladóterület
és a "b" mutatószám nagyságától függően

2. sz. tábla

"b"mutatósz. Eladó- ter.kat.	A "b" mutatószám nagyság kategóriák					
	0 - 17.-Ft-ig		17 - 29.-Ft-ig		29.- Felett	
	Á.sz.	Term. mutató	Á.sz.	Term. mutató	Á.sz.	Term. mutató
- 40 m ²	77	246.04	150	274.39	55	297.34
41 - 60 m ²	116	250.59	182	282.78	39	319.85
61 - 80 m ²	56	253.37	90	299.06	26	332.56
81 - 100 m ²	24	267.40	29	306.80	7	348.75
101 - 120 m ²	12	303.45	31	334.27	5	392.04
121 - 140 m ²	6	299.15	10	326.38	3	372.53
141 - 160 m ²	2	241.20	4	362.96	1	427.06
161 - 180 m ²	3	284.43	4	342.78	1	450.51
181 - 200 m ²	1	263.01	2	401.46	-	-
200 m ² felett	4	285.32	3	344.32	1	440.47
Összesen:	301	-	505	-	138	-

A készlethatékonysági mutató alakulása az eladóterület és a "b" mutatószám nagyságától függően

3. sz. tábla

"b" mutatósz. Eladó- ter.kat.	A "b" mutatószám kategóriái					
	0 - 17.-Ft-ig		17 - 29 Ft-ig		29 Ft felett	
	á.sz.	készl. hat.	á.sz.	Készl. hat.	á.sz.	Készl. hat.
- 40 m ²	77	10.677	150	12.381	55	13.588
41 - 60 m ²	116	12.410	182	14.213	39	16.147
61 - 80 m ²	56	13.011	90	14.647	26	15.115
80 - 100 m ²	24	12.628	29	14.957	7	18.446
101 - 120 m ²	12	14.949	31	15.068	5	18.344
121 - 140 m ²	6	13.757	10	14.519	3	14.226
141 - 160 m ²	2	15.556	4	17.088	1	15.031
161 - 180 m ²	3	12.629	4	17.000	1	10.864
181 - 200 m ²	1	10.740	2	18.729	-	-
200 m ² felett	4	10.964	3	13.665	1	14.717
Összesen:	301	-	505	-	138	-

Az állóeszközhatékonysági mutató alakulása az
eladóterület és a "b" mutatószám nagyságától
függően

4. sz. tábla

Eladó- ter. kat.	A "b" mutatószám kategóriái					
	0 - 17 Ft-ig		17 - 29 Ft-ig		29 Ft felett	
	Á.sz.	Állóe. hat	Á.sz.	Állóe. hat.	Á.sz.	Állóe. hat.
- 40 m ²	77	14.441	150	19.493	55	25.711
41 - 60 m ²	116	15.710	182	20.655	39	28.376
61 - 80 m ²	56	15.344	90	21.567	26	27.003
81 - 100 m ²	24	15.734	29	21.074	7	28.370
101 - 120 m ²	12	17.422	31	23.663	5	30.821
121 - 140 m ²	6	16.231	10	23.467	3	28.187
141 - 160 m ²	2	17.235	4	25.473	1	20.297
161 - 180 m ²	3	17.589	4	22.405	1	31.893
181 - 200 m ²	1	15.340	2	30.226	-	-
200 m ² felett	4	19.012	3	27.607	1	33.204
Összesen:	301	-	505	-	138	-

A 2.sz. tábla az élőmunka termelékenységeinek alakulását mutatja az eladóterület és a "b" mutató nagyságától függően. A termelékenységi mutató változik, növekszik a bolt eladó-területének növekedésével mindhárom "b" mutató kategóriában. Ez a növekedés határozottan megállapítható, különösen azokban a területkategóriákban, melyekben elégséges a boltok száma. Ez természetes, hiszen a tendenciaszerű kapcsolatoknál a lényegi, általános vonás akkor mutatkozik meg tisztábban, ha a megfigyelésbe vont egységek száma sok. Kevésbé jön felszínre viszont az általános, a lényeges, kevés számu vizsgálatba vont egység esetén, mert a véletlen, az ismeretlen jelenségek is nagyobb szerephez jutnak. Emiatt a nagyobb területkategóriákban /ahol kevés a megfigyelt egységek száma/ a termelékenységi mutató növekedése már nem olyan egyértelmű. Ennek a nagyobb eladóterületen mutatkozó stagnáló, bizonytalan jelenségnek más oka is van. Megítélésünk szerint a "b" mutató szélső értékeinél a termelékenységi mutató növekedése nehezen biztosítható a terület növekedésével együtt. A középső "b" mutatójú kategóriában /17 - 29.- Ft/ a legegyenletesebb a termelékenységi mutató növekedése szinte végig az összes terület kategóriában.

A táblázatból kitűnik továbbá az is, hogy minden területkategóriában is növekszik a termelékenységi mutató, ha a "b" mutató növekszik. Egységnyi területen és egységnyi idő alatt növekvő forgalom esetén növekszik a termelékenységi mutató is.

A termelékenységi mutató növekedése mindkét irányban csökkenő ütemű, és feltehetően a növekedés csak egy bizonyos nagyságig tarthat, egy adott időszakban megállapítható maximuma van, amit egyrészt az áru választékának felső határa, másrészt a terület kapacitásának /forgalom átbocsátó képesség/ felső határa befolyásol.

Megállapítható végsősoron a táblázatból, hogy a hálózatban nem lehet tetszés szerinti termelékenységi mutatót elérni. Kis eladó területen és alacsony "b" mutatójú

árudában szükségszerűen alacsony lehet csak az élő munka termelékenysége, és az eladóterület, valamint a "b" mutatószám növekedésével együtt növekszik a termelékenységi mutató egy bizonyos felső korlátig.

A 3. sz. és 4.sz. táblák az árukészlet, illetve az álló- és fogyóeszköz hatékonysági mutatókat tartalmazzák az előbbivel azonos csoportosításban. Ugy tűnik, hogy ezek a hatékonysági mutatók is hasonlóan viselkednek, vagyis mind az árukészlet, mind az állóeszköz hatékonysági mutatók együtt növekednek az eladóterülettel, valamint a bolt "b" mutatójának növekedésével. A mutatószámok növekedése itt is csökkenő ütemű, és növekedésük csak egy meghatározott nagyságig tarthat. A legegyszerűsebb növekedés a középső oszlopokban /az átlagos értékek mellett/ láthatók.

Összegezve az eddigi tapasztalatokat, megállapíthatók a következők:

A kiskereskedelmi bolt alapvető funkcióját - bizonyos mennyiségű és összetételű áruforgalom lebonyolítását - egy meghatározott nagyságú alapterületen, meghatározott idő alatt hajtja végre. Ezek a meghatározott tényezők nyilvánvalóan befolyásolják azáruda hatékonysági mutatóit. Más és más hatékonyság várható egy nagyobb, mint egy kisebb eladóterületű árudában. Ennek megfelelően más hatékonysági mutatók várhatók olyan boltban, ahol területhez és nyitvatartási idejéhez képest nagyobb a forgalom, mint a kisebb forgalommal rendelkező bolt esetében.

Ezeknek következtében a bolt hatékonysági mutatóinak nagysága függ az eladóterület nagyságától, és az egységnyi területre és időre jutó forgalomtól /"b" mutató/, amit így is kifejezhetünk:

$$T = f_1 / t, b / \quad K_h = f_2 / t, b / \quad A_{Eh} = f_3 / t, b /$$

Mint már korábban említettük, a vizsgálatoknál csak az eladóterülettel /t/ és nem az összes bolti alapterülettel számolunk. Ugyanis csak az eladóterület nyújt lehetőséget az értékesítendő áruk bemutatására, a fogyasztók fogadására, s általában az áruforgalom realizálására. A boltok raktárterületének figyelmen kívül hagyása bizonyos mértékig befolyásolja a vizsgálatot, de a nagy raktártérnek főleg csak a nagy leterheltségű boltok esetében van szerepe, s így a számításainknál az eredményt nem torzítja, mint szórást okozó tényező jut kifejezésre.

A három táblázaton, ahol a boltok mutatói a növekvő "b" és "t" szerinti csoportosításban vannak, a hatékonysági mutatók növekedése látható, feltételezhetjük, hogy $f/t, o/ = f/o, b/ = 0$, mert nulla forgalomnál vagy nulla területen nincs forgalom, s így a termelési tényezők hatékonyságai is csak zérus lehet, továbbá feltételezzük, hogy a növekedés nem lehet korlátlan.

A számításához a legegyszerűbb függvénytypust alkalmazhatjuk, amely a fenti követelményeknek megfelel:

$$T, K_h, A_{Eh} = f/t, b/ = \frac{1}{\alpha + \beta_1 \frac{1}{t} + \beta_2 \frac{1}{b}}$$

amelynél az α, β_1, β_2 konstansokat a tényleges bolti adatokból kiszámíthatjuk, ha elvégezzük a számításokat.

Az eredmény egyértelműen azt bizonyítja, hogy különböző "b" mutatójú és eladóterületű boltokban a termelési tényezők más és más nagyságú hatékonysági mutatóit lehet elérni és megkivánni, amelyek a bolt objektív adottságaitól függenek.

Minden konkrét számításunknál a korrelációs index nagyságából /0,85 - 0,95/ arra következtethettünk, hogy a vizsgált tényezők között valóságos és igen szoros kapcsolat áll fenn.

4. A bolti termelési tényezők és a ráfordítás-szint közötti kapcsolat.

A boltban lekötött, illetve működtetett termelési tényezők folyamatos ráfordítást igényelnek. A felhasznált élől munkáért munkabért és adót, a lekötött árukészletért adót, kamatot kell fizetni, az árukészlet tartása, raktározása is költségeket igényel. A bolti alapterület és az ott tartott állóeszköz működtetése is járadék, adó fizetési kötelezettségekkel jár és egyéb költségek is merülnek fel.

Ezen termelési tényezők együttes költségigénye jelenti a bolt működtetésével kapcsolatos teljes ráfordítást. Egy adott időszakban a ráfordítás aránya az elért forgalomhoz viszonyítva a ráfordításszint $/R_{SZ}/$.

Az elvégzett számítások szerint a bolti termelési tényezők hatékonysága, valamint a bolt ráfordítás-szintje között szoros kapcsolat van.

Megközelíthetjük az elvárható /optimális/ ráfordításszintet az alábbi függvénytypus alkalmazásával:

$$R_{SZ} = \alpha + \beta_1 \frac{1}{b} + \beta_2 \frac{1}{T} + \beta_3 \frac{1}{T} + \beta_4 \frac{1}{K_h} + \beta_5 \frac{1}{A_{Eh}}$$

A "b" mutató, az eladóterület és a termelési tényezők hatékonysági mutatói segítségével megállapítható tehát az a ráfordításszint nagyság, mely egy bolttól elvárható adott forgalom lebonyolítása esetén.

Minél nagyobb hatékonysággal lehet működtetni a termelési tényezőket a boltban, működtetésük költsége viszonylag annál kisebb lesz. Alacsony ráfordításszinttel dolgozik tehát a bolt. És fordítva: ha a bolt objektív adottságai olyanok, hogy termelési tényezőit csak alacsony hatékonysággal tudja működtetni, akkor a ráfordítás szintje magas lesz.

Az elmondottakból néhány igen fontos megállapítás következik:

- 1./ a vállalat tervszerű arányos fejlesztését csak akkor lehet biztosítani, ha a feltárt kapcsolatokat minden természetű döntés meghozatalánál szemelőtt tartjuk.
- 2./ A bolti dolgozók, de különösen a bolt vezetői anyagi érdekeltségének kialakításakor a fentiakat figyelembe kell venni.
- 3./ A vállalat számára nem lehet közömbös, hogy milyen a vállalati struktúra /hálózat összetétel/ a bolti eredmény realizáló képesség vonatkozásában.
- 4./ A termelési tényezők hatékonyságára vonatkozó kimutatott törvényszerűségek tendencia jellegűek.
- 5./ A boltokkal szemben racionális követelményeket támaszthatunk modern matematikai eszközök segítségével.

V.

VÁLLALATI STRUKTURA, A TERMELESI TÉNYEZŐK
HATÉKONYSÁGA ÉS A VÁLLALATI JÖVEDELMEZŐSÉG
KÖZÖTTI KAPCSOLAT

1. A bolthálózat összetétele és sajátossága.

Az előző fejezetben ismertetett számítások bemutatásával feltártuk, hogy egy bolt ráfordításszintjét az egységnyi területen és egységnyi idő alatt lebonyolított forgalom $/b/$ az eladóterület nagysága $/t/$ és a termelési tényezők hatékonysága $/T, K_h, A_{Th}/$ határozzák meg.

A "b" mutató elemzésekor kiderült, hogy annak rendkívül nagy a szóródása. A $H_r = 30 - 32\%$ -os nagyságot is elér jelenleg. Ebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a hálózat egyes boltjai nem a fogyasztók szükségletének /kereslet/ megfelelően van telepítve.

Az ismertetett kapcsolatokból továbbá az is következik, hogy egy bolttól adott időszakban, egy meghatározott eredmény várható el. Nem lehet a bolt adottságai figyelembe vétele nélkül egy tetszés szerinti, például a vállalati átlagos eredmény körüli, teljesítményt elvárni, és nem lehet a hálózat minden egyes boltjától ugyanazt az eredményt megkövetelni.

Ezért el kell fogadnunk azt, hogy jelenleg is, és a jövőben is a vállalati struktúra változásától függően, azáltal meghatározva, indokolhatóan vannak és lesznek olyan boltok, melyek átlagos feltételek mellett, átlagos teljesítményt érnek el. Az átlagosnál kedvezőtlenebb kö-

rülmények között dolgozó boltok szükségszerűen az átlagosnál alacsonyabb eredményt, míg az átlagosnál kedvezőbb, jobb feltételek mellett tevékenykedő boltok az átlagosnál nagyobb eredményt tudnak elérni.

Összefoglalva megállapíthatjuk tehát, hogy egy bolt nyereség realizáló képességét két objektív tényező határozza meg:

- 1./ az eladóterület adott nagysága m^2 -ben
- 2./ az egy m^2 eladóterületen egy nyitvatartási óra alatt lebonyolított forgalom /"b" mutató/

E két tényező a bolt számára, mint láttuk, adott-ság. Viszont ezektől függ, hogy a termelési tényezők /élő-munka, árukészlet, álló- és fogyóeszközkészlet/ milyen hatásfokkal működtethetők.

2. A társadalmilag szükséges munka mérése a kereskedelemben.

Egy kereskedelmi egység és egy ipari termelő üzem között több alapvető különbség van abban az esetben is, ha mindkét helyen egyaránt biztosítottak a "nagyüzemi termelés" előfeltételei a modern technológiai követelményeknek megfelelően.

A termelő üzem esetében, az üzemen belüli termelési tevékenység folyamata, és a tevékenység elemei között kialakított arányok, időben elválasztottak és bizonyos vonatkozásban függetlenek attól a folyamattól, ami a piacon zajlik le, az üzemben legyártott termékkel. A termelő folyamatban az alkalmazott gép korszerűsége, a termék előállításához felhasznált nyersanyag minősége, mennyisége, az alkalmazott technológia fejlettsége, stb. határozzák meg, hogy egy-egy termék előállításához mennyi

élő és holt munkára van szükség. A piaci értékitélet - ami a fogyasztók részéről nyilvánul meg, a termelői tevékenység elvégzése után, egy teljesen önálló fázisban - a termék értékén, illetve árán keresztül közvetve juttatja kifejezésre, hogy elismeri-e társadalmilag szükséges és átlagos munkának teljes egészében azt a munkát, amit a termék előállítására fordítottak, vagy sem. Hogy ez a folyamat a piacon a kereskedelem közreműködésével zajlik le, s hogy emiatt a kereskedelmi munka a termelőmunka folytatódásának tekintendő a termék realizálása vonatkozásában, az számunkra most nem képezi a vizsgálódás tárgyát.

A kereskedelmi tevékenységet itt más aspektusból kívánjuk megközelíteni. Azt a sarkalatos pontot kívánjuk megkeresni a kereskedelmi tevékenység folyamatában, ami a termelő folyamatban a termék, ami eszközül szolgál arra, hogy általa a társadalom értékitéletét kifejezésre juttathassa, hogy kinyilvánítsa azt a véleményét, hogy a benne lévő munkát milyen mértékben ismeri el társadalmilag szükségesnek és átlagosnak. Lényegében itt az értéktörvény eredeti vagy módosult formájának működéséről van szó. Az értéktörvény közbejöttével a termékben, illetve általa közvetítve jut kifejezésre a társadalom értékitélete.

És mi van a kereskedelemmel? Hogyan lehet kézzelfoghatóan érzékelni az értéktörvény működését? A kereskedelem munkájával szemben hogyan jut kifejezésre a társadalom értékitélete?

Mondhatjuk egyszerűen azt, hogy az értéktörvény működését és a kereskedelmi munkával szemben kifejezésre jutó társadalom értékitéletét megállapíthatjuk abból, hogy a vállalat az összes élő- és holt munkaeszközéhez viszonyítva mennyi nyereséget tudott realizálni.

Ha a vállalat összes eszközeihez viszonyított realizált nyeresége magas, az átlagos ágazatai aránynál magasabb, akkor a társadalom a vállalat által kifejtett összmunkát a társadalmilag szükséges munkához viszonyítva több munkának fogadta el, és a társadalmilag átlagos munkánál kedvezőbb munkának ítélte meg és fordítva. Ez kétségtelen, de ez vállalati kategória. A megismerésnek sokkal mélyebbre kell hatolnia ahhoz, hogy egy kereskedelmi vállalat, a piacon működő, sok egységből összetevődő bolthálózatával racionális tevékenységet tudjon kifejtteni. Egyszerű kifejezési formára van szükség, amely a vállalatban belüli megosztott, egymás mellett kifejtett munkát jellemzi és megítéli.

A termékhez, vagy áruhoz hasonló kategóriaként használhatjuk véleményünk szerint ebben a vonatkozásban, és csak ebben, minden más összehasonlítást elkerülve, a kereskedelmi tevékenység megítélésének mércéjéül a bolti "b" mutatót és az eladóterület nagyságát.

Ha ezt elfogadjuk, akkor is nehezebb helyzetben vagyunk, mint a termelő folyamat megítélése esetében. Hiszen itt egy kategória segítségével, az áru által határozódik meg a társadalmi értékitélet mindkét vonatkozásban. Az áru piaci árában egyszerre jut kifejezésre a társadalmilag elismert szükséges és átlagos munka ~~nyelvi~~ mértéke.

A kereskedelemben, mint jeleztük, ehhez két kategória kell és ezeknek kölcsönös összekapcsoltságán keresztül valósul meg külön-külön a kifejtett kereskedelmi munkával szemben az, hogy abból mennyit ismer el a fogyasztó társadalmilag szükséges munkának, és azt az átlagosnál alacsonyabbnak, vagy magasabbnak tartja-e.

Egy kiskereskedelmi egység létesítése annyit jelent, hogy egy adott helyen és időben rendelkezésre bocsátják, illetve lekötik a kereskedelmi tevékenység lebonyolításához szükséges összes eszközöket /élő- és holt munka/ a megfelelő arányban. A munka zavartalan lebonyolítását kulturált szín-

vonalon akkor lehet biztosítani, ha az eszközök elemei /eladóterület nagyság, álló- és fogyóeszköz, árukészlet, bolti létszám/ között több más kapcsolat által előírt arányok alakulnak ki. Az összes eszközök között kialakított arányok bizonyos esetekben szűk korlátok között korrigálhatók. Nagyobb aránytalanság kialakulása viszont a kívánt színvonal biztosítását lehetetlenné teszi.

Ezen eszközök rendelkezésre bocsátása, lekötése egy boltban egyszeri és folyamatos ráfordítást igényel. A kereskedelmi munka kifejtése során ennek a ráfordításnak meg kell térülnie, sőt az eszközökhöz viszonyítva valamilyen arányban eredményt is kell produkálnia.

A korábbi fejezetben alkalmazott kapcsolatvizsgálatok szerint a "b" mutatónak egy adott időszakban van egy meghatározható minimuma, ahol az előbb említett feltétellel teljesülhet. Például 17.- Ft-os "b" mutató esetén a ráfordítás megtérülése után az eszközökhöz viszonyítva egy minimális arányban eredményt is lehet realizálni. Továbbá van a bolti "b" mutatónak egy olyan optimális értéke /pl 23.50 Ft/, amelynek elérése esetén a ráfordítás megtérülésén túlmenően a nyereség lekötött eszközökhöz viszonyított aránya megegyezik az átlagos ágazati ~~é/é~~ aránnyal. Létezik ma olyan eset is, amikor a "b" mutató nagysága /pl. 35.- Ft/ az átlagos ágazati aránynál kedvezőbb eredményt biztosít.

A 17.- Ft-os "b" mutató elérésekor az történik, hogy az adott eladóterületen - az eladóterülethez szükséges átlagos színvonalu és korszerűségű álló és fogyóeszközhöz, valamint megfelelő volumenű és összetételű árukészlethez, és a szükséges létszámhoz viszonyítva - kevés fogyasztó jelenik meg és keveset vásárol. A vásárlónak a lekötött élő - és holt munkának egy meghatározott részére van csak szüksége, a rendelkezésre bocsátott összes eszközt nem ismeri el társadalmilag szükséges munkának. Ahhoz, hogy a boltban minden élő és holt-munkát szükségesnek elismerjen a fogyasztó, csökkenteni kellene a lekötött eszközöket.

Csökkenteni az eladóterületet és ezzel együtt az eszközt, mondjuk olyan mértékben, hogy a "b" mutató nagysága 23.50 Ft legyen. De a terület nagysága adottság, a terület nagysága pedig - bár korlátozott módosítási lehetőség fennáll - meghatározza a többi eszköz szükséges nagyságát. Ebben az esetben tehát megengedhetetlen kapacitás kihasználatlanság mutatkozik, a boltban kifejtett munka egy része elpazarlódik.

A példánkban vett 23.50 Ft-os "b" mutató esetén térül meg a ráfordítás úgy, hogy ezen tulmenően egy optimális, egy ágazati átlagnak megfelelő nyereség is elérhető. Ezen "b" mutató nagyság esetén lehet egyébként a termelőerők fejlettségével is összhangban levő, kulturált színvonalu kereskedelmi tevékenységet kifejtteni egy adott időszakban. /Időben a termelőerők fejlődésével együtt a kereskedelemmel szemben támasztott követelmény is, a színvonal is, és a "b" mutató is növekszik/ Ez az állapot tekinthető egyensúlyi állapotnak. Az árudában felhasznált minden élő és holt munkát a fogyasztó elismer társadalmilag szükséges munkának.

Az átlagosnál nagyobb /pl 35.- Ft-os/ "b" mutató túlterheltséget jelent. Ebben az esetben a kereskedelmi munka színvonala nem éri el azt a fokot, amelyet a termelőerők adott fejlettsége egyébként lehetővé tenne. Itt az átlagos eredményrátánál kedvezőbb eredményt lehet realizálni, de ez a "termelőkapacitás" túlzott kihasználását teszi szükségessé, ami a szélesebb értelemben vett szocialista gazdaságosság elvének ellene mond. A szocialista termelés alaptörvényének gyakorlati követelményét jelenti az a legszélesebb értelemben vett gazdaságosság - mondja Szabó Kálmán - "amely magában foglalja nem csak minden forintnyi érték és minden órányi munka leghatékonyabb felhasználását, hanem minden emberi élet fokozott megbecsülését is."¹¹

11. Szabó K.: A szocialista termelés alapvonásai
Kossuth kk. 1964. 157.old.

Az emberi élet fokozott megbecsülése pedig ugyanazt jelenti, mint a dolgozók életének megkönnyítése, életterejük ki-mélése, képességeik kibontakoztatása, körülményeik megja-vítása. Egy túlszűfolt kiskereskedelmi bolti munka semmi-esetre sem jelentheti ezeket, sem a fogyasztók, sem a dol-go-zók vonatkozásában.

Egy magas "b" mutató tehát egy boltnál azt tartal-mazza, hogy a társadalom /fogyasztók/ több munkát igényel, mint amennyi ott, abban a boltban van kifejtve. A rendelke-zésre álló összes élő- és holtmunkát többre értékeli., annyi-val többre, mint amennyi társadalmilag szükséges munkát igé-nyelne. Ez a többlet elismerés kifejezésre jut az átlagosnál nagyobb eredményben. Tartósan ilyen állapot csak akkor maradhat fenn, ha az adott területen boltlétesítési joga egy vállalatnak van csak /területi elhatárolás elve/, vagyis monopo-lisztikus jogokat élvez. Ha nincs monopolium a piacon, és kialakulhat a verseny, vagyis ha működhet az értéktörvény, akkor nem tartósítható ez az egészségtelen állapot.

A "b" mutatószám különböző nagyságából azért lehet a fenti megállapításokra jutni, mert azelőző fejezetben láthattuk, hogy egy meghatározott nagyságú "b" mutató ese-tén a termelési tényezők egy meghatározott hatékonyságú felhasználása lehetséges csak.

A termelési tényezők optimális hatékonyságú felhasz-nálása véleményünk szerint akkor valósulhat meg, ha a "b" mutatószám egy adott időszakban az átlagosnak megfe-lelő nagyságot éri el. Ebben az esetben biztosítható a szo-cialista gazdasági rendszer törvényszerűsége, hogy a szo-cialista "termelés" növekménye abszolúte rendszeresen bő-vüljön. Gazdaságpolitikai, tervezési, szervezési hibák kö-vetkezménye lehet csak az az intézkedés, amely életre hív olyan boltokat /kis "b" mutató/ melyeknél nem lehet a "termelési" növekményt rendszeresen biztosítani. Ilyen e-setekben a fogyasztók érdekeire történő hivatkozás hamis, a tervezési és szervezési hibák elpalástolását szolgálja,

s ellentétben állanak a szocializmus sajátos objektív törvényeivel éppugy, mint ahogyan bizonyítottuk ezt a magas "b" mutató vonatkozásában is.

3. A társadalmilag átlagos munka meghatározása a kereskedelemben.

Az élelmiszerkereskedelemben az átlagos munka értelmezését a kereskedelmi munka sajátos vonásai miatt különös módon lehet csak megközelíteni. Mindenekelőtt a már ismert 944 boltra vonatkozóan közöljük az alábbi adatokat:

5. sz. tábla

Terület kategória m ² -ben	Boltok száma	Átlagos eladó- terület m ²	Boltok megoszlási viszonysz. %-ban
21 - 40	282	35.-	29.87
41 - 60	337	50.-	35.70
61-80	172	70.-	18.22
81 - 100	60	89.-	6.36
101 - 120	48	108.-	5.09
121 - 140	19	131.-	2.-
141 - 160	7	142.-	0.74
161 - 180	8	165.-	0.85
181 - 200	3	190.-	0.32
201 felett	8	251.-	0.85
átlag	944	63.-	100.-

A közölt táblázatban a már ismert területkategória bontás szerint látható a boltok száma és megoszlása, s az egy-egy területkategóriába tartozó boltok átlagos eladóterület nagysága. Az összesítés szerint a 944 bolt esetében az egy boltra jutó átlagos eladóterület nagyság 63 m^2 . A 944 bolt adatai az országos viszonyokat jól reprezentálják. A boltok véletlenszerű kijelölése a megfigyeléshez szabályszerűen történt. Az élelmiszerkereskedelben a bolt-hálózat elaprozott, kis eladóterületű boltokból tevődik össze. Hosszu ideig a kereskedelben nem történt fejlesztés. Lényegében az államosított egységekben indult be és folytatódott tovább a munka. Az utóbbi 5-10 év hozott változást. Ebben az időben indult meg a korszerű fejlesztés. A lemaradást nyilvánvalóan ennyi idő alatt nem lehetett pótolni, a jelenleg mutatkozó aránytalanság most súlyos problémákat okoz.

Ha az itt szereplő 63 m^2 átlagos eladóterület nagyságot vesszük ágazati átlagnak, akkor a 2., 3., 4. sz. táblák alapján - /ha eltekintünk a másik ható tényezőtől, b mutató/ - ágazati átlagos élőmunka termelékenységének tekintjük a 299.- Ft-os mutatót, /Egy dolgozó egy munka-órája alatt lebonyolított forgalom/ és ágazati átlagos mutatónak tekinthetjük a 14,6 Ft-os, valamint a 21.6 Ft-os árukészlet és álló- és fogyóeszköz hatékonysági mutatókat. Az ilyen hatékonysággal kifejtett élő- és holtmunkát nevezhetjük társadalmilag átlagos munkának. A boltoknak ez az eladóterület nagysága, és a boltok számának ez az összetétele ma meglévő társadalmilag normális "termelési" fel-tételnek tekintendő.

Amennyiben az ágazati átlagosnál kisebb eladóterületen kell valamilyen ok miatt kifejtteni a tevékenységet, akkor azt kedvezőtlenebb feltételek között végzett munkának, míg az átlagosnál nagyobb eladóterületű boltban kifejtett munkát kedvezőbb körülmények között végzett munkának tekintjük.

A sztochasztikus kapcsolat vizsgálat során megállapítottuk, hogy egy adott időben az átlagos bolti eladóterület nagyságához egy meghatározott hatásfokkal elvégzett élő- és holtmunka kapcsolódik. Az átlagosnál kisebb eladóterületen, a kedvezőtlenebb feltételek között végzett munka hatásfoka alacsonyabb, és fordítva, az átlagosnál nagyobb eladóterületen, a kedvezőbb körülmények között végzett munka hatásfoka magasabb.

Ebből következik, hogy az egyik boltban elvégzett "egységnyi" munka az átlagosnál rentábilisabb, a másikban kevésbé rentábilis, attól függően, hogy kisebb, vagy nagyobb a bolt eladóterülete az ágazati átlagosnál. Az állam által szervezett piacon, a versenyt feltételezve ez lehet a hajtóerő az eladóterületek és a hatékonyság irányának és arányának gyors megváltoztatásához.

A bolti eladóterület nagyság változtatása és ki alakítása nem lehet önkényes, Számos külső objektív tényezőt kell figyelembe venni:

- A bolt körzetében élő lakosság száma és lakó sűrűsége. Általában az egy hektáron élő lakosság számát, illetve háztartások számát szoktuk figyelembe venni.
- Az életszínvonal alakulása, az egy főre jutó évi fogyasztás.
- A háztartások gépesítettségi foka /gépkocsi, hűtőszekrény, stb./
- Az étel- és napi fogyasztási cikkek választéka.
- Az ipari termelés színvonala /gyártási, csomagolási technológia fejlettsége/
- A vásárlási szokások alakulása /napi, vagy heti vásárlás gyakoriság száma/ stb.

Ezek a tényezők egy időpontban és egy területen meghatározzák a létesíthető eladóterület nagyságát és ugyan ezek a tényezők figyelembe vétele szükséges akkor is,

ha az eladóterület nagyság és a bolti szonás körzet optimális kombinációját kívánjuk meghatározni.

Anélkül, hogy részletesebben kifejtենék a fenti tényezőkkel kapcsolatos összefüggéseket, állíthatjuk, hogy település viszonyaink miatt - a hálózat strukturájának centralizálási folyamatát szorgalmazva is - sokáig szükség lesz az átlagosnál alacsonyabb hatásfokkal működő boltok üzemeltetésére, és ezt nem lehet a vállalaton belüli irányítási és érdekeltségi rendszer kialakításakor figyelmen kívül hagyni.

Az eddigiek alapján tehát két kategóriát tartunk arra alkalmasnak, hogy segítségükkel - aránylag kis munka befektetéssel - egy-egy boltra vonatkozóan megállapítsuk: a kifejtett élő- és holtmunka társadalmilag szükséges és átlagos-e vagy sem.

Eddig azonban külön vizsgáltuk a "b" mutatóval és külön az eladóterület nagyságával összefüggő vonatkozásokat. Meghatározó szerepük azonban minden boltban együttesen érvényesül. A szűkebb értelemben vett termelési tényezők hatékonyságának színvonala kölcsönös hatásuk következtében alakul ki. Legegyszerűbb formában ezt a kettős kölcsönös hatást egy 9 variációs lehetőségként személtethetjük:

b mutató eladó- terület	kevesebb	társadalmilag szükséges munka	több
kedvezőtlenebb	1	2	3
Társadalmilag átlagos munka	4	5	6
kedvezőbb	7	8	9

A kis mezőben lévő esetek adják a kilenc lehetőség egy-egy variációját:

1. Alacsony "b" mutató, kis eladóterület
2. Átlagos "b" mutató, kis eladóterület
3. Magas "b" mutató, kis eladóterület
4. Alacsony "b" mutató, Átlagos eladóterület
5. Átlagos "b" mutató, átlagos eladóterület
6. Magas "b" mutató átlagos eladóterület
7. Alacsony "b" mutató, nagy terület
8. Átlagos "b" mutató, nagy terület
9. Magas "b" mutató, nagy terület.

Számszerűsítve a két szélsőséges esetet /1, 9/, valamint az optimális variációt /5/, a következő adatokat kaphatjuk:

	b	t	T	K_h	A_{Eh}	R_{sz}	Eredmény a forg. \bar{C}_h -ben
1.	13.-	38	205.-	12.5	17.5	10.3	1.6
5.	22.-	63	299.-	14.6	21.6	8.2	3.6
9.	39.-	220	450.-	22.5	30.-	6.8	5.-

Sematikusan ábrázolva ez a kilenc variáció lehetséges a boltok vonatkozásában és mondhatjuk, hogy minden variációhoz kapcsolható egy meghatározott nagyságú élőmunkát kifejező termelékenységi mutató, árukészlet hatékonysági és egy álló- és fogyóeszköz hatékonysági mutató, melyek színvonala viszont meghatározza a bolt ráfordítás-szintjét, illetve rentabilitását.

4. A vállalati jövedelmezőség, a nyereség realizálóképesség és ezek meghatározó tényezői.

A társadalmi munka hatásfokát végülis közvetlenül a termelés alapegységeinek /vállalat/ munkája dönti el. A hatékony munkának meghatározott feltételei vannak. Magas hatásfokkal illetve az ediginél magasabb hatásfokkal csak jól szervezett rendszer működhet. A hatásfok nagysága megállapításának mércéjéül a nyereség tömegét választottuk. Emiatt szükségszerűen jelentős mértékben meg kell változniuk azoknak a feltételeknek, melyek között a vállalatok eddig működtek.

Eddig a kereskedelmi vállalatok is csak a munka javuló termelékenységére fordítottak gondot az adott vállalati strukturában. /Vállalati strukturának a különböző nagyságu, fekvésű, más-más helyen levő boltok összetételét nevezzük, melyek egy vállalat irányítása alatt állnak./ Az adott struktúra a vállalat vezetés számára korábban tabu volt. Annak bővítéséről, fejlesztéséről csak az irányítószerv dönthetett. A struktúra mindenféle változtatásának, fejlesztésének eszköz-igényét a vállalat rendelkezésére bocsátották térítés mentesen és esetenként figyelembe vették a vállalati tevékenység értékelésekor a változás, fejlesztés nyereségre gyakorolt esetleges negatív hatását. Ez a gyakorlat /korrekciók alkalmazása/ az eddigi hányadérdekeltségnek jellemzője és szükségszerű velejárója volt. A címzettnek szóló utasítás jellegű, tervteljesítésre redukált vállalat-vezetés feladata jelentősen korlátozott volt.

Egészen másképpen gondolkozik és gazdálkodik azonban a vállalat abban az esetben, ha megszűnik az összes termelési tényezők feletti esetről-esetre történő irányító-

szervi rendelkezés, s helyére a vállalatnak az összes elemekkel való állandó széleskörű kombinálási lehetősége lép. Ez a lehetőség az önálló gazdálkodás feltételeinek megteremtésével nyeri el megfelelő létformáját. A beruházások ingyenességének megszűnése, az eszközlekötési járuléki fizetésére vonatkozó kötelezettség, és a hálózatban mutatkozó feszültségek, ellentétek a vállalat fejlesztési döntések jelentőségét, súlyát megváltoztatják. Amikor a struktúra kialakításában a vállalatnak "szabad keze" van - természetesen a közgazdasági eszközök által meghatározva - s a vállalat valamennyi boltjának üzemeltetése a vállalati eredményben határozódik meg, akkor nem közönbös, hogy az ott kifejtett összmunka társadalmilag szükséges-e vagy sem, s ez a társadalmilag szükséges munka társadalmi átlag munka-e vagy sem. Ekkor már a nyereség tömegének a maximumára való törekvés követelményét kell szemelőtt tartani, s ennek megfelelően más módszereket és gazdálkodási elveket kell a vállalatnál megvalósítani, mert a döntések közvetlenül hatnak a vállalat, a kollektiva, a vezetők és a beosztottak anyagi helyzetére és anyagi jövőjére.

A vállalati vezetés szintjére kerülő döntések közvetlenül kapcsolódnak a döntéseket hozók érdekeihez, ezért a bennük rejlő, a belőlük fakadó konfliktusok most már élesebben jelentkeznek, és megnövekedett jelentőségük, a piaci viszonyváltozásoktól való függésük, a vállalat jövőjéért másra át nem hárítható felelősségük számukra olyan gazdasági környezetet teremti, amelyben kénytelenek önállóak lenni, s önállóságuk nem szubjektív vágyakon, hanem objektív váló adottságokon alapszik.

A kiskereskedelmi vállalatoknak más termelő és egyéb vállalatoktól eltérő sajátos helyzetük van. Sajátosságuk abban nyilvánul meg, hogy szervezetük sok - esetenként 150-200-at is meghaladó - "termelő" egységből, s ugyanennyi "kollektívából" tevődik össze. Egymás mellett létező és működő egységek ezek, amelyeknek azonos feladatokat kell végrehajtaniuk, s együttes feladatuk végrehajtása során realizálódik a vállalat nyeresége.

Ha ezt a heterogenitást figyelembe vesszük és azt akarjuk megvizsgálni, hogy mi határozza meg egy kiskereskedelmi vállalat eredményképző képességét, akkor az alábbiakra kell tekintettel lennünk:

- a./ az áruforgalom volumene, annak összetétele és színvonala
- b./ az értékesítési helyek /boltok/ száma és azok nagysága,
- c./ a boltok tevékenységének hatékonysága, az egyes boltokban kifejtett munka határfoka,
- d./ a boltok összetétele a kifejtett hatékonyság szerint.

Ez a négy tényező alapvető egy kiskereskedelmi vállalat vonatkozásában, alakulásuk, változásuk határozza meg a vállalat nyereségének a nagyságát, tömegét. Amikor egy vállalat a nyereségének maximalizálására, az eredményképző képességének fokozására törekszik, helyzetét, lehetőségeit a fenti tényezők alapos elemzése után tudja meghatározni.

Az áruforgalom volumene, annak összetétele és színvonala az adott területen a bolthálózattal szemben megnyilvánuló vásárlóerő mindenkorai nagyságától függ. Élelmiszerkiskereskedelmi vállalati szempontból két körülményt lehet itt röviden megvizsgálni, amit a jövőbeni vállalati magatartás meghatározásánál nem lehet figyelmen kívül hagyni.

Az életszínvonal állandó növekedése többek között kifejezésre jut abban, hogy a vásárlóerő növekedését is maga után vonja. A vásárlóerő növekedése pedig mennyiségi és minőségi változásokat eredményez az áruforgalomban. A mennyiségi növekedés mellett, a bővülő választék hatására a magasabb értékű cikkek forgalmának növekedési üteme felgyorsul, s arány eltolódás következik be az összforgalmon belül ezek javára. Az áruforgalom színvonalának növekedése tehát a kettős hatás következménye.

Az értékesítési helyek /boltok/számának változását és azok nagyságának meghatározását mindenkor a fenti kettősségtől függően kell eszközölni. Ugyanis az áruforgalom mennyiségi növekedése és a választék bővülése a hálózat bővítésének és a boltok nagysága növelésének irányában hat, ezt azonban mérsékli a magasabb értékű cikkek összforgalmon belül növekvő aránya.

A forgalom növekedésének az ütemét, alacsonyabb ütemben kell hogy kövesse a hálózat fejlődése. Így válik lehetségessé a vállalat eredményképző képességének növekedése. A bolti tevékenység sokrétű, szerteágazó munka. E munka hatékonyságát számos általunk már ismert és még ismeretlen tényező befolyásolja egy adott időpontban. Az ismertetett számításaink arra az elképzelésre épülnek, hogy a munka hatékonyságát néhány jól ismert tényező változásának és állandó mozgásának segítségével döntő mértékben /85-95 %/ meg lehet határozni. Az ismert tényezők az általános, lényeges vonatkozásokat tartalamazzák, melyeken belül legtöbbször több-kevesebb átfogó törvényszerűség huzódik meg, s ezek valamilyen kombinációja által határozódnak meg az ismert, legáltalánosabb, leglényegesebb vonatkozások. Egy-egy bolti munka hatékonyságának megállapításakor egyrészt öt bolti tényező b, t, T, K_h, A_{Eh} számértékét vesszük figyelembe, másrészt egymáshoz viszonyított kölcsönös mozgásuk változási ütemét. Ha a számításoknál sok áruda jellemző adatait használjuk fel, akkor a tényezők közötti függési kapcsolat, melyet eredményül kapunk, jól fogja jellemezni az egészet /vállalat, vagy boltcsoport/, és az egész részeit /boltok/is. Döntő mértékben meghatározhatjuk tehát a boltok hatékonyságát az ismert tényezők segítségével, ^{ugy} hogy ebben egy-egy bolt sajátossága is figyelembe van véve. Ami pedig a döntő mértéken túl van az ismeretlen, a véletlen ható tényezők birodalmában, ezeknek hatása az egészen /vállalat, vagy boltcsoport/ keresztül átlagolódik, és úgy jut vissza a részre /bolt/. Az esetenként meghatározhatatlan, ismeretlen ható tényező - aminek nincs ugyan jelentős súlya - átlagoltsága az ami lehetővé teheti az egyes

bolt számára adott viszonyok között a termelési feltételekkel való kombinálási lehetőséget. A vállalat számára pedig lehetővé teszi, hogy e bolti adottságot kihasználva, a vállalaton belüli irányítási és érdekeltségi mechanizmust úgy alakítsa ki, hogy a mindenkori adottság mellett a termelési feltételek egy olyan optimális kombinációja alakuljon ki boltonként és vállalati szinten egyaránt, ami az adott időben a vállalat eredményképző képességének maximumát, illetve realizált eredmény tömegének a lehetséges maximumát jelenti.

Hátra van még a bolti összetétel hatása a vállalat nyereség realizáló képességére.

A vállalati struktúra egyrészt különböző nagyságu /30-300 m²/ boltokból tevődik össze. A kis eladóterületű boltokban az élőmunka és az eszközök hatékonysága szükség-szerűen kisebb, a nagy eladóterületű boltokban nagyobb.

Attól függően alakul tehát a vállalat nyereség realizáló képességének színvonala, hogy a boltok összetétele a vállalati struktúrában milyen. Ha nagy az aránya a kis eladóterületű árudáknak, akkor alacsonyabb hatásfokkal, ha a nagy eladóterületű boltok részesedése magas, akkor magasabb hatásfokkal képes működni a vállalat.

Másrészt azt is láttuk, hogy a boltok nem a szükséglet szerint telepítettek. Ezt bizonyítja, hogy a boltok egy m²-én, és egy nyitvatartási órája alatt lebonyolított forgalom nagysága jelentősen szóródik. Ha a vállalat adottsága olyan, hogy a boltok többségében a "b" mutató nagysága jelentősen kisebb, mint egy optimális ágazati nagyság, és csak kevés olyan boltja van, amelyek mutatója ezt az optimális nagyságot meghaladja, akkor a vállalat hatékonysága kisebb, fordított arány esetén pedig nagyobb lesz.

Végülis e két vonatkozás különböző színvonalú összekapcsoltsága által határozódik meg a vállalat eredményképző képessége.

Ha a vállalatnak a bolthálózata sok kis és kevés nagy eladóterületű boltból tevődik össze, és ezek többségénél a "b" mutató nagysága nem éri el az optimális nagyságot, akkor a vállalatnak a nyeresége a lekötött élő- és holtmunka-eszközökhöz viszonyítva alacsony lesz, az eredmény tömege kisebb lesz.

Viszont ha a vállalati struktúra kedvező, vagyis kedvezőbb az aránya az összes boltban belül a nagy eladóterületű boltoknak, s ezek elérik az optimális "b" mutató nagyságot, esetleg kis mértékben meg is haladják azt, akkor a vállalat eredményének tömege nagyobb lesz, a lekötött eszközökhöz viszonyított aránya magas lesz.

Ha a négy meghatározó tényező vizsgálatát az eddigieken kívül tovább kívánjuk folytatni, akkor a következő aspektusból is tehetünk még megjegyzést ehhez.

Az a./ és b./ pontban szereplő meghatározó tényezők a kereskedelmi vállalat ható körén kívül kialakult tényezők. Az életszinvonal emelkedése, az áruválaszték bővülése, az ipari termelés technológiai fejlődése, az egyre nagyobb mérvű városiasodás, és az ennek megfelelő korszerű település kialakulása, a közlekedési hálózat fejlődése és állandó változása stb. ezek mind olyan tényezők, melyek eredője a kereskedelmen kívül van a társadalom más szféráiban. Ezeket a változásokat a kereskedelem figyelemmel kíséri, s mivel meghatározó tényezők, körülményeihez képest munkájában igyekszik figyelembe venni. Változásuk irányítását azonban befolyásolni nem tudja.

A c./ és d./ pont elemei viszont a kereskedelmen belüli tényezők. Ha egy időpontban ugyan adottak is, a vállalatától függ, hogy milyen mértékben tudja azokat az időben megváltoztatni annak érdekében, hogy jövedelmezőségét, a munka hatékonyságát időről-időre javítani, illetve fokozni tudja.

A fentiekből következik, hogy a vállalati struktúrával összefüggésben két alapvető feladat van, amely egymástól elválaszthatatlan:

- a vállalat távlati hálózatfejlesztési tervében célul kell kitűzni a hálózat koncentrációját, és
- meg kell szüntetni a "b" mutató szóródását, hogy szükséglet szerint telepített hálózat alakuljon ki.

E két feladat egy komplex egészként kezelendő, s egyiket sem lehet a másiktól elszakítva, a másiknak sérelme nélkül megvalósítani.

VI.

A VÁLLALATI ÉS BOLTI /ILL. EGYÉNI/ ÉRDEKELTSÉG
ÖSSZEKAPCSOLÁSA AZ OPTIMUMSZÁMITÁS ALKALMAZÁSÁ-
NAK SEGÍTSÉGÉVEL

1. A vállalati érdekelttség kettős oldala.

A vállalati struktúra fejlesztésének
lehetőségei.

Az előző részben láttuk: ha egy vállalat egy adott időszakban, meghatározott számú bolt közreműködésével, egy adott nagyságú, összetételű és színvonalú forgalmat bonyolít le, akkor a nyereségének tömege attól függ, hogy egyfelől

- az összes működő bolt összetétele milyen volt az adott időszakban a termelési tényezők felhasználásának hatásfokát illetően, másfelől hogy
- mekkora volt a boltokban kifejtett tevékenység hatékonysága, vagyis az egyes boltokban milyen hatásfokkal használták fel a termelési tényezőket.

Mint megállapítottuk nagyon fontos, hogy az összes boltban belül kicsi-e vagy nagy azoknak a boltoknak az aránya, amelyek alacsony, vagy magas hatásfokkal fejtik ki tevékenységüket.

A kérdést az érdek szférára átültetve, a vállalati érdeket és érdekeltséget tehát úgy lehetne a fentiek ismeretében megfogalmazni:

a kiskereskedelmi vállalatnak az az érdeke, hogy nyeresége tömegének maximálizálására törekedjék, és érdekelttsége kettős, egyfelől

- időben azt kell megvalósítani, hogy csak olyan boltok működjenek a vállalati struktúrában, ahol a lehető legnagyobb hatásfokot lehet biztosítani, másfelől
- el kell érni, hogy minden működő boltban a termelési feltételeket az adottságoktól függően optimális hatékonysággal használják fel.

Ebből adódóan a vállalatnak kettős feladata van:

- 1./ Biztosítani kell a hálózat gyors, tervszerű fejlesztéséhez szükséges eszközöket annak érdekében, hogy minél nagyobb legyen a nagy hatásfokkal működő boltok aránya a hálózaton belül.
- 2./ Ki kell alakítani egy olyan belső irányítási és érdekeltségi mechanizmust, mely biztosítja egy adott időszakban a bolti kollektívák számára, hogy saját információjuk alapján bolti szinten önállóan dönthessenek, és amely biztosítja a bolti termelési tényezők hatékonyságától függő anyagi érdekeltségüket.

A vállalat érdekeltsége, valamint ebből következő feladata első oldalát vizsgálva megállapíthatjuk, hogy egy folyamatról van szó. Az elérendő célt egy távolabbi időszakra vonatkozóan /távlati terv/ kell meghatározni, egyrészt úgy, hogy a cél megvalósításához szükséges eszközök időben mindig rendelkezésre álljanak, másrészt ezen eszközöket úgy kell biztosítani, hogy a közbeni időben a vállalatban belüli egyéni érdekeltség egy-egy időszakban sérelmet ne szenvedjen.

Emiatt különbséget kell tenni a vállalatok között a lehetőségeiket illetően. Ha kicsit leegyszerűsítve vizsgáljuk a megkülönböztetést, kétféle vállalatról beszélhetünk attól függően, hogy a vállalat milyen területen fejti

ki tevékenységét.

1./ Működnek vállalatok gyorsan fejlődő városokban, és iparosodó területeken. A gyors városi és iparosodó területi fejlődés azzal jár, hogy a lakosság száma itt a "bevándorlás" miatt rohamosan növekszik. Az ilyen területeken a kereskedelmi vállalatok gyors és megfelelő arányú fejlesztésére van szükség a lakosság keresletének lehető legjobb kielégítése érdekében. A gyorsabb ütemben történő fejlődés mellett az érdekeltségek /vállalati és egyéni/ összehangolását könnyebb megvalósítani annál is inkább, mert a fejlesztéshez és az ezzel együtt járó korszerűsítéshez, és koncentráláshoz szükséges növekvő eszközöket mindig egy megelőző időszakban kifejtett magasabb hatásfoku munka biztosítja növekvő ütemben. Ilyen esetben a vállalat mobilitása kedvezően alakul.

2./ Fejtenek ki tevékenységet vállalatok stagnáló, vagy csökkenő lakosságu területeken is, ahol legjobb esetben az életszinvonal növekedése következtében tudnak csak egy viszonylag lassu ütemű fejlődést elérni. Ilyen esetben a korszerűsítés és a koncentráció kívánt ütemű megvalósítása nehézségekbe ütközik. A vállalati és az egyéni érdekelttség összekapcsolása itt egyes esetekben problematikusá válhat, ami természetesen még a vállalati gazdálkodás mobilitását is veszélyeztetheti. A külön érdekek ellentétei a lassu ütemű fejlődési és fejlesztési lehetőségek miatt jobban kiütköznek.

2. Vállalaton belüli közvetett eszközökkel megvalósuló irányítási rendszer bevezetésének szükségessége és módjait.

A reform bevezetése után több mint egy évvel úgy tűnik, hogy már meglehetősen tisztázottak egy felől azok a követelmények, amelyeket az állam támaszt a vállalatokkal szemben, másfelől jelentős mértékben ismertek a vál-

lalatok jövőbeni tevékenységének feltételei is. A vállalatok feletti szférában tehát megkezdte működését egy korszerű gazdasági mechanizmus, melyre az jellemző, hogy közvetett szabályozó eszközeinek segítségével az állam úgy tudja befolyásolni a vállalatok munkáját, -ha saját tevékenységüket illetőleg széleskörű önállósággal rendelkeznek is, - hogy az össztevékenységük mégis az összgazdasági optimum irányába mutasson.

Napjainkban viszont sokat vitatott probléma még a vállalaton belüli irányítási és vezetési módszerek korszerűsítésének kérdése, amely azonban az egész gazdasági fejlődésünk meggyorsítása szempontjából rendkívül fontos. Esetenként szélsőséges véleményekkel is találkozhatunk. Vannak olyan álláspontok, hogy a gazdasági mechanizmus reformjával összefüggésben a vállalaton belüli egységek, boltok önállóságát is lényegében ugyanolyan mértékben kell növelni, mint a vállalatok önállóságát. Más vélemények szerint a vállalaton belüli egységek önállóságának növelésére alig van, vagy nincs is lehetőség.

Tapasztalatból tudjuk, hogy a szélsőséges, merev vélemények a megvalósítás során a gyakorlatban soha nem állták ki a próbát.

Bár kétségtelen, hogy sok tekintetben másként vetődik fel az önállóság problémája a vállalaton belüli egységeknél, mégis szükségesnek látszik a jelenleginél nagyobb mértékű növelése. A vállalati gazdálkodás korábbi mechanizmusában a vállalaton belüli egységek operatív önállósága az esetek nagy részében igen minimális volt. A gazdasági döntések számos kérdésben vállalati szinten centralizálódtak még olyan esetekben is, amikor a döntés körülmintő kialakításához a feltételek a bolti egységeknél kedvezőbbek lettek volna. Éppen ezért feltétlenül indokolt a gazdasági döntések bizonyos foku racionális decentralizációját elvégezni, ez pedig egyértelmű a vállalaton belüli egységek operatív gazdasági önállóságának növe-

lőségével. Különösen érvényes ez a megállapítás a sok egységgel rendelkező kereskedelmi vállalatokra.

A közgazdasági eszközök, a közvetett szabályozók szerepét tehát a vállalaton belül is jelentősen növelni kell. Az új gazdasági mechanizmus ezekhez az új, belső irányítási formák kialakításához, fejlesztéséhez is megteremti a feltételeket. Ugyanakkor természetesen elképzelhetők olyan szituációk, amikor szükségszerűen a vállalatnak élnie kell a direkt utasításadási lehetőségével.

A vállalaton belüli közgazdasági eszközökkel történő irányítás kiépítésénél ugyanis figyelemmel kell lenni arra, hogy a decentralizált döntési folyamatoknak az egységek, boltok szintjén is, - társadalmi - gazdasági meghatározottsága van, ami azt jelenti, hogy a döntési folyamatokban, az adott szintnek megfelelően /egységek/ a kollektíváknak különérdekai, és céljai is szerepet játszanak, amelyek sokszor háttérbe szoríthatják, és maguk alá gyűrhetik a vállalati érdeket. Ezért a gazdálkodási és irányítási formák vállalaton belüli fejlesztésének addig a mértékig van meg a reális alapja, amíg a vállalati és egyéni érdekek egységén belüli ellentétek érvényesülésének, éleződésének és megoldásának mozgásformáit biztosítani tudja. Hiszen az erősen centralizált irányításnak problémája éppen abban nyilvánul meg, hogy a keletkező ellentétek elfojtottak, elszigeteltek maradnak, s így a pozitív, a hajtóerő szerepük lefőkeződik, s a vállalat megfelelő hatásfokkal való működését emiatt nem lehet biztosítani.

Számos feltétele van a közgazdasági eszközökkel történő vállalaton belüli irányítás megvalósításának, melyek közül itt az egyik központi kérdéssel, a belső anyagi érdekeltségi rendszer megteremtésének feltételeivel kívánunk foglalkozni. A vállalatok az új gazdasági mechanizmus viszonyai között számottevő anyagi eszközökkel rendelkeznek ahhoz, hogy erőteljes belső érdekeltségi rendszert alakítsanak ki annak érdekében, hogy a vállalaton belüli

egyes boltok egységek valóban a belső tartalékok feltárása kapcsán a termelési tényezők hatékony felhasználására, a jövedelmezőség fokozására törekedjenek.

Mind az irányítási, mind az érdekeltségi rendszer kialakításával kapcsolatban azonban felmerül az a legfontosabb kérdés, hogy milyen típusu mutatókra építve valósítsuk meg a belső közgazdasági eszközökkel történő irányítást és az ennek megfelelő anyagi ösztönzést.

Az elméletileg felhasználható különböző típusu mutatók közül megemlíthetjük először is a vállalaton belüli egységek irányítási és érdekeltségi rendszerének a kiépítéséhez a tervezési mutatókat. Ez esetben a vállalati központ által kialakított tervmutatók képeznék az alapját a belső mechanizmusnak. A terv teljesítése és túlteljesítése lehetne a szabályozó eszköz. Vannak ennek a megoldásnak előnyei és hívei is. A tervmutatók előnye, hogy egy-egy időszakra konkrétan meghatározzák a vállalat boltjai számára a feladatokat, közvetlenül megfogalmazzák az elérendő célt. A tervmutatókkal rendszerint együttjáró egyéb utasításokkal leegyszerűsödik a vállalati középvezetők /boltvezetők, helyettesek/ munkája.

Mint ismeretes ennek a megoldásnak számos hátránya is van. Ez esetben a vállalaton belül évről-évre ujratermelődik a terv alku. A tervmutatós ösztönzés esetén az egységek nem a racionális gazdálkodás megvalósításában, hanem abban érdekeltek, hogy minél alacsonyabb tervfeladatot kapjanak, amit alaposan tud lehet teljesíteni. Ez kedvezőtlen feszültséget teremthet a legtöbb esetben a vállalat és a boltok, valamint a boltok egymás közötti vonatkozásában is.

A tervmutatós rendszer feltételezi azt is, hogy a vállalat rendelkezik mindazokkal az információkkal, melyek birtokában gazdasági egységek tevékenységének minden mozanatát figyelembevevő utasítás-rendszert képes megvalósítani. Jól tudjuk már, a 100-200 egységet is irányító vállalat

nem rendelkezhet annyi információval a fejlettség jelenlegi szakaszában, hogy a bonyolult gyakorlat követelményeinek megfelelően, felülről és kívülről optimálásra tudja beszabályozni a boltok által kifejtendő belső tevékenységet.

A vállalati terv lebontásán alapuló bolti tervek rendszereiben a ténytérképek alapján készített értékelés készítésekor a vállalat legtöbb esetben egyoldalúan a boltok munkájának bírálatát adja, ahelyett, hogy az értékelést a terv kritikájaként készítené el. Sok esetben ez helyesebb lenne, ezt azonban abban az esetben nem lehet megtenni, ha a vállalatban belüli érdekeltségi rendszer alapja a vállalati, és az ebből lebontott bolti terv.

A vállalatban belüli egységek irányítási és érdekeltségi rendszerének a kialakításakor bázis mutatók is felhasználhatók. Ez esetben a vállalat boltjainak munkáját annak alapján kell értékelni, hogy egy korábbi bázisidőszakhoz viszonyítva milyen fejlődést ért el.

Ezen megoldásnak a legfontosabb előnye az, hogy megszűnik a boltoknak az alacsony tervfeladat vállalásában való érdekeltsége, megszűnik a terv alku, ami lényegében az optimális gazdálkodás feltételeinek a megteremtéséről tereli el a figyelmet. Ugyanakkor számos más természetű problémát vet fel ez a megoldás, melyek az értékeléskor nehézségeket okoznak. A valóságos piacon, melynek alapvető kategóriája a verseny, nemcsak a vállalatok állnak egymással szemben, hanem boltjaik is. Sőt az egy vállalathoz tartozó boltok közötti versenynek is meg van a létalapja, amikor az a fogyasztók megnyeréséért folyik. Csak az ilyen széleskörű verseny kibontakoztatásával lehet biztosítani azt, hogy az eddigiektől eltérően, a piac az eladók versengésének színtere legyen és ne a fogyasztóké. Az ilyen mozgékony piacon kifejtett tevékenység összehasonlítása a megmerevedett bázis adatok alapján, elszámolási és értékelési problémákat vethet fel. Egy-egy bolt vonatkozásában ugyanis nem az elsősorban a mérvadó, hogy mit fejlődött, hogy mennyivel több eredményt realizált egy bázis-

időszakhoz viszonyítva, hanem az, hogy adottságait a piacon élő verseny közepette milyen mértékben tudta kihasználni az optimálisnak tartott szinthez viszonyítva.

Harmadik lehetőségként említhetjük meg a normatív jellegű mutatókat, melyekre a vállalatban belüli irányítási és érdekeltségi rendszer felépülhet. Ha a szükséges feltételek meg vannak a vállalatnál a normatív típusú mutatók kidolgozásához, akkor ezek mind az irányításnak, mind az érdekeltségnek szilárd alapjai lehetnek. Véleményünk szerint ezen mutató típusnak a legnagyobb a szabadságfoka, s ezek segítségével lehet megvalósítani a közvetett közgazdasági eszközök áttételezését vállalati szintről balti szintre, a legkedvezőbb hatékonysággal.

Normatív jellegű mutatóknak tekinthetjük az élelmiszerkiskereskedelemben a IV. fejezetben ismertetett hatékonysági mutatókat:

$b =$ 1 m² eladóterületen, 1 nyitvatartási óra alatt lebonyolított forgalom - terület hatékonysági mutató

$T =$ Egy dolgozó egy munkaórájára jutó forgalom = termelékenység mutató

$K_h =$ Egy forint árukészlettel lebonyolított forgalom = Árukészlet hatékonysági mutató

$A_{Eh} =$ Egy forint álló és fogyóeszközzel lebonyolított forgalom = Álló és fogyóeszköz hatékonysági mutató

$R_{sz} =$ Összes folyamatos ráfordítás a forgalom %-ában s ennek reciproka: = Költség hatékonysági mutató.

Egy-egy mutató ezek közül egyszerűen normatív jellegű mutatószámmak tekinthető. De ha ezeket, valamint még az eladóterület nagyságát /t/, matematikai eszközök segítségével egy összefüggő dinamikus rendszerként kezeljük és használjuk fel, akkor mondhatjuk, hogy egy olyan

normatív jellegű mutatószám rendszer áll rendelkezésünkre, melynek felhasználása lehetővé teszi egyrészt a vállalat belüli közvetett irányítás megvalósítását, másrészt a bolti, illetve egyéni anyagi érdekeltség és a vállalati érdekeltség összekapcsolását.

A közvetett irányítás a következőképpen valósítható meg a fenti eszközökkel:

A régi direkt irányítástól eltérően a vállalat által készített terv nem kerül lebontásra. Nem kapnak tehát a boltok áruforgalmi tervet, nem állapítjuk meg a létszámot, az árukészlet nagyságát és összetételét, az álló- és fogyóeszköz igénybevehető értékét. A vállalat központja nem szerez be árut, a szállítókkal csak keretmegállapodásokat köt. A bolt vezetője szabadon rendelkezik és állapítja meg a lebonyolítandó forgalomhoz szükséges élő- és holtnunka eszközök nagyságát, azok arányát, és menetközben a szükségletnek megfelelően változtathatja azokat. A fentiekkel kapcsolatos döntésekhez megítélésünk szerint a bolt vezetője rendelkezik a legtöbb és legjobb információkkal.

A bolti önálló tevékenység értékelése pedig az alábbiak szerint történik, ami egyúttal a közvetett, beosztályozott irányítást is magában foglalja:

Negyedévenként kiszámítjuk boltonként a területórát, a negyedévi összes nyitvatartási órát, megszorozzuk az eladóterület nagysággal.

A negyedéves tényleges áruforgalmat elosztjuk a területórával, s megkapjuk a "b" mutatót, a beszámolási időszakra vonatkozóan az 1 m² eladóterületre, 1 nyitvatartási órára jutó forgalmat.

A "b" mutató, és az eladóterület nagyság, valamint a IV. fejezetből ismert és rendelkezésre álló hiperbolikus egyenletek segítségével kiszámítjuk a bolt elvárható termelékenységét, árukészlet, és álló- és fogyóeszköz hatékonysági mutatóit. Mindezekből egy további számítással megállapítjuk a fentiekből adódó ráfordítás és eredményszintet.

A ténylegesen lebonyolított forgalom birtokában később forintban kifejezhetjük mind az összes ráfordítást, mind az összes bolttól elvárható eredményt.

A fenti számításokkal lényegében tehát azt állapítjuk meg, hogy egy adott időszakban /negyedév/, egy adott eladóterület nagyságon ténylegesen lebonyolított forgalom esetén mi a "termelési" tényezők optimuma, vagyis a forgalom lebonyolításához mekkora létszámot, illetve mennyi munkaórát, mennyi árukészletet és álló fogóeszközt lehet optimálisan felhasználni. Megállapítjuk ezen túlmenően, hogy az optimálisan felhasználható termelési tényezők összesen mennyi ráfordítást igényelhetnek, s ennek ismeretében az elvárható /optimális/ eredményt is megkapjuk.

A bolt vezetői tehát önállóságot kapnak. A boltban lekötött élő- és holtmunka eszközök nagyságát és egymáshoz viszonyított arányukat a bolti adottságoktól függően ők határozzák meg. A boltban önálló gazdálkodás folyik a bolt vezetője és helyettesi rendelkezései alapján. Arra kell azonban törekedniük, hogy a kiszámított optimumok szerinti teljesítményt nyújtsák, és valóban realizálják az elvárható eredményt. Erre az ösztönzést, a később tárgyalásra kerülő anyagi érdekelttség segítségével valósítjuk meg.

Meg kell itt említenünk a szubjektív tényező megnövekedett jelentőségét a vállalat életében, valamint a tudatosságnak, a vállalati dolgozók szervezettségének szerepét.

Ha igaz az, hogy a szocializmus tudatosan épített társadalmi rendszer - és ez a tudatosság társadalmi tudatossággént realizálódva a legkézenfekvőbben a társadalmi gazdasági élet valamennyi mozzanatát érintő tervszerűségben nyilvánul meg -, akkor az is igaz, hogy a tudatnak objektív meghatározó szerepe lett a vállalat további fejlődését illetően is. Ennek az alapja az, hogy az eddigi sok

ösztönösséget is tartalmazó vállalati fejlődést a tudatos, tervszerű vállalati tevékenység megszervezésének kell felváltania. Nem lehne helyes azonban azt feltételezni, hogy az említett szubjektív tényező szerepének a megnövekedése valamilyen mértékben is az anyagi feltételek szerepének kibővítését, vagy csökkenését jelentené a vállalati fejlődésben. Ellenkezőleg, általában valamennyi anyagi feltétel jelentősége mérhetetlenül megnövekszik. A szubjektív tényező általános sajátossága a szocialista vállalat keretén belül is az, hogy egységes, összességében egy irányban hat az objektív törvényekkel összhangban, az anyagi termelés és a vállalati fejlődésnek az érdekében. Természetesen ez nem jelenti azt, hogy a szubjektív tényező, az egyén, gyakorlati hatásában és fejlődésében nincsenek ellentmondások. A tudat a szocializmusban is egyenlőtlenül fejlődik, és a vállalati szinten is állandó harc folyik az új és a régi, a haladó és az elmaradott között, és ez visszatükröződik a beosztottak munkájában, az irányításban részt vevők viselkedésében és tevékenységében egyaránt.

Mivel az új gazdasági mechanizmus beindítása kapcsán társadalmunkban még jobban megnövekszik a szubjektív tényező szerepe, fokozottabban fennáll a veszélye annak, hogy a vállalati tevékenység irányításával kapcsolatos munkában elkövetett bármilyen hiba és fogyatékoság nagy kárt okoz, és negatív következményekkel jár a fejlődésnek további menetében, ennek pedig a megnyilvánulása éppen a vállalati és egyéni érdekelttség harmonikus összekapcsolásának sikertelenségében juthat kifejezésre. A vállalat kezében hatalmas anyagi értékek összpontosulnak, ezekkel az értékekkel rendelkeznek, gazdálkodnak is, tehát minden tervezési hiba, és bármilyen természetű szervezetlenség, az objektív törvények követelményeinek mindenfajta megsértése az anyagi eszközök és vállalati tartalékok felesleges, ésszerűtlen tékozlásához vezet és csökkenti a vállalati tevékenység hatékonyságát.

Ugyanakkor a szubjektív tényező a fejlődés folyamatában hatalmas erő, ha képes meggyorsítani az anyagi tevékenység fejlődésének és a dolgozók jóléte növekedésének ütemét. Szerepének megnövekedése mindenekelőtt a kommunista tudatosság növekedését, s a vállalati dolgozók kezdeményezésének és aktivitásának a lehető legnagyobb fejlődését jelenti. Ezek növekedésének és fejlődésének abban kell megnyilvánulnia, hogy a vállalat összes dolgozója harmonikus, tervszerű tevékenységet fejt ki a termelő munka leg-
hatékonyabb fejlesztése érdekében. Az eddigi tartalékok és rejtett lehetőségek jobb kihasználására törekszik a szükségletek maximális kielégítése érdekében.

A szubjektív tényező eredményes működésének legfontosabb feltétele a szocialista demokrácia maximális kifejlesztése, mert a dolgozók teljes körű részvételét a vállalati ügyek irányításában és szervezésében csak így lehet biztosítani. Ezért vált szükségessé a vállalaton belül is a döntési jogkörök decentralizálása és az irányítás közvetett eszközökkel történő megvalósítása, a tervlebon-
tásos, legtöbbször nem kielégítő információkkal alátámasztott utasításos irányítási rendszer helyett.

3. Az egyéni érdek és érdekelttség jellemzői.

A bolti dolgozók egyéni anyagi érdeke a jövedelmük maximalizására irányuló törekvésben bontakozik ki. A szocialista rendszerben a dolgozók jövedelme három féle jogcímen szerzett részből tevődik össze:

- 1./ Az egyén, mint a munkaerő hordozója, tulajdonosa, szerződéses kapcsolatba lép az elkülönülten tevékenykedő vállalattal. A dolgozónak fogyasztási cikkek megszerzéséhez szükséges eszközökre van igénye, míg a vállalatnak a dolgozó munkát kifejtő képességére. Ellenszolgáltatás nélkül nem sajátíthatja el egymástól

rendelkezésre álló eszközöket. Itt csak kölcsönös elidegenítéssel oldható meg a csere. Ebben a minőségben a dolgozó munkabért kap. Ennek a jövedelem résznek a nagysága a munka szerinti elosztás alapján valósul meg.

A szocialista kereskedelemben a munka szerinti elosztás a bolti dolgozók vonatkozásában egy sajátos módszer segítségével valósul meg. A legáltalánosabb és leghatékonyabb módszer az ugynevezett tisztajutalékos bérezési rendszer, melynek lényege az, hogy a dolgozó havi, vagy évi keresete az elért termelékenység mutató és az eladóterület nagyságától függ.

Korábban láttuk már, hogy az élőmunka termelékenység mutatója a "b" mutatótól, valamint az eladóterület nagyságától függ egy adott időben. Most pedig ha az alábbi táblát megvizsgáljuk azt láthatjuk, hogy a dolgozó keresete a termelékenység mutató és az eladóterület nagyságától függ.

Eladó- terület m ² -ben	termelékenység mutató Ft	egy munkára jutó munkabér Ft
33.50	295.89	9.136
48.09	327.37	9.868
65.80	350.36	10.451
80.00	362.68	10.803
110.33	379.70	11.176
248.50	407.62	11.046

A sok árúda adatait területkategóriánként csoportosítottuk és átlagoltuk, s így kaptuk meg a fenti értékeket.

Az eladóterület és a termelékenység mutató kapcsolata között egy igen figyelemreméltó belső mozzanat húzódik meg, mellyel feltétlenül kell foglalkozni,

mert ennek ismerete nélkül a kereskedelmi munka termelékenységével kapcsolatos törvényszerűségeket, és az ehhez kapcsolódó dolgozói keresetek alakulását nem tudjuk megfelelően értelmezni.

A termelékenységi mutatót fel lehet bontani összetevőire:

$$T = b \cdot z$$

ahol

T = Egy dolgozó egy munkaórájára jutó forgalom

b = Egy eladóterület m^2 -én egy nyitvatartásióra alatt lebonyolított forgalom

z = Egy dolgozóra jutó eladóterület nagyság m^2 -ben

Ha az előbbi táblázatot eszerint felbontjuk, a következőket kapjuk:

Eladó- terület m^2 -ben	"b" mutató Ft	"z" mutató m^2 -ben	Egy munkaórára jutó munkabér Ft-ban
33.50	23,684	12,291	9,136
48.09	23,285	14,600	9,868
65.80	22,876	15,155	10.451
80.00	20,990	17,887	10.803
110.33	28,653	13,786	11.176
248.50	20,180	20,147	11.046

Ha mint korábban kifejtettük, az eladóterület növekedése mellett a "b" mutató állandó, akkor a termelékenységi mutató növekedését a "z" mutató, vagyis az egy dolgozóra jutó eladóterület nagyság növekedése teszi csak lehetővé. A "b" mutató esetleges szóródását bizonyos korlátok között a "z" mutató szórása követi.

Nagyobb eladóterületen nagyobb termelékenységűt egy adott időszakban tehát mint látjuk csak úgy lehet elérni, ha a dolgozó nagyobb területen fejti ki tevékenységét / nagyobb területet tölt fel egy egységnyi idő alatt áruval/, vagyis nagyobb intenzitással dolgozik. Az átlagtól eltérő intenzitástól függően kell a keresetnek alakulnia.

A bolti dolgozó keresetének az említett tényezőktől való függését, az alábbi hiperbolikus függvény kapcsolattal lehet kifejezni:

$$\text{Egy órára jutó kereset} = \frac{1}{1,441 + 0,400 \frac{1}{t} + 0,949 \frac{1}{b} + 0,529 \frac{1}{z}}$$

A kapcsolat szorosságát kifejező index $R = 0,9859$, ami 97 % kapcsolat-szorosságot jelent.

Az egyenlet segítségével az alábbi táblázatot állíthatjuk össze:

Eladó terület m ² -ben	"b" mutató Ft	"z" mutató m ² -ben	Termelékenység mutató Ft	Egy munka- órára jutó m.bér Ft
30	22,991	12,425	= 285.66	8,961
60	22.991	14,986	= 344.54	10,240
90	22.991	16,093	= 369.99	10,753
120	22.991	16.708	= 389.13	11,028
150	22.991	17.100	= 393.15	11,199
180	22.991	17,373	= 399.42	11,317
210	22.991	17,575	= 404,07	11,404
240	22.991	17,727	= 407,56	11,468

Ennél a számított adatokat tartalmazó táblázatnál a "b" mutatót állandónak vettük, ami megfelel az adott időszak átlagos nagyságának.

Erdemes megemlíteni még, hogy időben a termelékenységi mutató akkor növekszik egy adott terület nagyságon, ha a "b" mutatószám növekszik.

A bolti dolgozók keresete tekintetében a munka szerinti elosztás úgy alakul ki, hogy átlagos keresetet az a dolgozó kap, aki a vállalat átlagos eladóterület nagyságu boltjában átlagos intenzitással dolgozva, az ennek megfelelő termelékenységi mutatót eléri. Az átlagtól való eltérés esetén a kereset is az eltéréstől függően változik. Az átlagosnál kedvezőtlenebb körülmények között, kisebb intenzitással kifejtett munkát az átlagosnál kisebb, míg az átlagosnál kedvezőbb körülmények között, nagyobb intenzitással kifejtett munkát az átlagosnál nagyobb keresettel ismerünk el.

A vállalati és egyéni érdekeltség egységén belüli ellentét viszont a fentiekből adódik.

Kifejtettük korábban, hogy a különböző eladóterület nagyságu boltok üzemeltetése a vállalat számára tartós adottság és szükségszerű, mert csak így lehet biztosítani, illetve a leggyorsabban megvalósítani a hálózatban a "b" mutató szóródás-mentességét, vagyis azt, hogy minden lekötött élő- és holtmunkát társadalmilag szükséges munkának ismertessünk el.

A bolti dolgozó számára pedig nem az a fontos első-sorban, hogy az általa elvégzett munkát társadalmilag szükséges munkának ismerték-e el a fogyasztók, vagy sem, hanem az, hogy olyan árudában dolgozzék, ahol az átlagosnál kedvezőbb körülmények között az átlagosnál nagyobb intenzitású munkát lehet kifejtteni, mert csak ilyen boltban tudja az érdekének megfelelően a jövedelme maximalizálását megvalósítani.

Az ellentét itt abban nyilvánul meg, hogy a vállalatnak adott esetben érdeke az, hogy kisebb eladóterületű boltokat is üzemeltessen, a dolgozónak pedig érdekelttsége ellen való, hogy ilyen boltban munkát fejtsen ki.

Ez az ellentét valóságos, mely arra ösztönzi a vállalatot, hogy állandó fejlesztés mellett hálózatát koncentrálja. Természetesen ennél a folyamatnál szemelőtt kell tartani a termelőerők mindenkori fejlettségéből adódó lehetőségeket. Ezen keresztül tölti be hatóerő szerepét a két külön érdekelttség között mutatkozó ellentét.

Itt ismét különbséget tehetünk a gyorsan fejlődő és a stagnáló, vagy lassan fejlődő vállalat között. Időről-időre más a lehetősége és a megvalósulás eredménye is a gyorsan fejlődő vállalatnál. A hálózatát viszonylag gyorsan koncentrálni képes vállalatnál a kifejtett összmunkán belül gyors ütemben nő a súlya az átlagosnál kedvezőbb körülmények között végzett nagyobb hatásfoku munkának, ami egyrészt a dolgozók keresete állandó növelésének teremti meg az alapját, másrészt a további fejlesztéshez szükséges eszközöket halmozottan ujratermeli. A két érdekelttség közötti ellentét ugyan mindig fennáll folyamatként de úgy, hogy egy adott időszak ellentétének megoldása egy új körülmények között kialakult ellentét keletkezését is jelenti egyuttal, ami ismét megoldásra vár. Ebben az állandó fejlődő folyamatban valósul meg a vállalati és egyéni érdekelttség összekapcsolása. Minden időszakban egy egyensúlyi állapot alakul ki, ami aztán megbomlik azért, hogy egy magasabb színvonalon újra termelődjék.

A stagnáló, vagy lassan fejlődő vállalat problémái nehezebben megoldhatók. A dolgozók keresetének növekedési üteme kisebb lesz és a fejlesztésre is kevesebb eszköz áll rendelkezésre. A fent kifejtett folyamat lassabb lefolyása miatt az ellentét élesebben jelentkezik.

2./ A szocialista vállalat dolgozója tulajdonos is.

Az össznépi tulajdon alanyának része. Alapvető tu-

lajdonosi érdekeltsége a népgazdaságon, mint egészen keresztül jut kifejezésre, s így közvetlenül is részesül annak eredményeiből, béren felüli juttatások formájában a központi alapokból, és a nem termelő állóalapok rendszeres használásának formájában.

3./ A vállalati dolgozó nemcsak a munkaerő birtokosa, tulajdonosa, hanem része a gazdálkodó kollektívának is. Gazdálkodói helyzetét a vállalat egészének gazdasági eredménye határozza meg. Ezt a kapcsolatot a vállalati nyereség képződése és elosztása juttatja kifejezésre. A vállalatnál realizálódó tiszta jövedelem egyrészét az állam - mint tulajdonos, és mint az általános irányítást végző - másik részét a vállalat - mint a "vállalkozó" - kapja meg. A vállalatnál maradó nyereségrész a fejlesztésre, tartalékképzésre, s a személyi jövedelmek növelésére fordítható. A vállalati nyereség piaci kategória, s az értéktörvény hatása alatt képződik. Ezért ha ebből a vállalati dolgozók személyi jövedelmének növelésére felhasználnak, ez a jövedelem rész a piaci értékelés kifejezője, és nem a munka szerinti elosztás megnyilvánulási formája.

A háromféle jogcímen elosztásra kerülő jövedelemrészek segítségével végülis lehetővé válik, hogy a vállalat dolgozóinak összjövedelme az új gazdasági mechanizmusban jobban függjön a vállalati eredménytől. A vállalaton belül ez az eredménytől való függés differenciálódik. A magasabb vezető állásuak jövedelme sokkal nagyobb százalékban függ a vállalati eredménytől, mint a közép vezetőké, és ezeké jobban, mint a beosztott dolgozóké. Szükséges látni azonban, hogy a vezetők jövedelmének a nagyobb százalékban való függése az eredménytől nem a tulajdon valamilyen vonatkozásával van kapcsolatban. A vezetők ugyanis semmivel sem nagyobb mértékű tulajdonosai a termelési eszközöknek, mint a beosztott dolgozók.

A vállalati magasabb vezető állásuak és a közép vezetők, a beosztott dolgozóknál nagyobb mértékben hordozói a gazdálkodási jogoknak és kötelességeknek, ezért függ jövővelük nagyobb mértékben az eredménytől. Az eredménytől való függés azonban, bár eltérő mértékben, de minden dolgozónál fennáll. A vállalati dolgozó adott helyen történő munka vállalásával egyuttal a vállalati gazdálkodó kollektíva részévé is válik. Amikor a vállalatnál az idevonatkozó Kormány rendelet alapján megállapítják a munkakörök kategóriáit a felosztható részesedés differenciálása érdekében, akkor azt tekintik elsődleges szempontnak, hogy az egyes munkaköröket betöltő dolgozók milyen mértékben gyakorolják a gazdálkodással kapcsolatos jogaikat és kötelességeiket.

Az I. kategóriába azok a vezetők tartoznak, kiknek szinte minden döntése a vállalati gazdálkodásra döntő hatást gyakorol. Az egész vállalat tevékenységét átfogóan irányítják, terveznek és szerveznek, a jelenre és a jövőre vonatkozóan a vállalatpolitikai célkitűzéseket meghatározzák.

A II. kategóriába általában a középvezetők tartoznak, akiknek egy-egy részterületen kifejtett gazdálkodói tevékenysége nagy mértékben befolyásolja a vállalat eredményességét. A munkakörüknek megfelelő területen önállóan tevékenykednek és döntenek. Szervező képességüktől és felkészültségüktől függ, hogy az általuk irányított kollektíva munkájának hatékonysága milyen mértékben nő, vagy csökken.

A III. kategóriába a beosztott dolgozók tartoznak, akiknek döntő mértékben végrehajtó tevékenysége van hatással a vállalati eredményre.

Mint ismeretes az I. kategóriában az éves alapbér 80 %-a, II. kategóriában az 50 %-a, és a III. kategóriában az éves összkereset 15 %-a lehet a maximálisan kifizethető részesedés. Ezzel a kategória differenciálással juttatható kifejezésre, hogy ki, milyen mértékben tud tevékenységével hatást gyakorolni a vállalat eredményének a nagyságára. Ez a kiinduló pont azonban csak feltételezés. Megállapítjuk feltételelesen /az eddigi gyakorlat alapján/, hogy az egyes

munkakörökben dolgozók milyen mértékben tudnak hatni az eredményre. Hogy ez a feltételezés teljesül-e, azt meg kell figyelni, vagyis ki kell alakítani egy mérő, mutató rendszert, melynek segítségével megállapíthatjuk, hogy valóban olyan mértékben járultak-e hozzá az egyes dolgozók a vállalati eredményhez, mint ahogyan azt feltételeztük, a kategóriába történő besoroláskor. A kategóriákon belüli egyenlőtlen hozzájárulás esetén, egyenlőtlen részesedést is kell juttatni. Vagyis kategórián belül is szükségesnek látszik a differenciálás azért, hogy a dolgozóknak a jövődelme a vállalati eredményhez való hozzájárulás arányában alakuljon ki.

A továbbiakban a bolt vezetőinek és helyetteseinek, valamint a bolt beosztott dolgozóinak vonatkozásában vizsgáljuk meg, hogy miképpen valósítható meg egy olyan differenciált anyagi ösztönzési rendszer, melynek segítségével a legjobban megoldható a vállalati- és egyéni érdek összekapcsolása a nyereségből juttatott jövedelemrész vonatkozásában is.

4. A normatív jellegű mutatórendszer felhasználása a bolti vezetők és beosztottak részesedésének differenciált elosztására.

A boltban kifejtett munka hatásfoka és ennek következményeként a bolti eredményképző képesség - mint láttuk - két alapvető adottságtól függ. A boltban munkát kifejtő vezetők és beosztottak ezektől függetleníteni magukat nem tudják. Ezért a prémium és a részesedési alap elosztását az egyes kategóriákon belül csak úgy lehet a vállalati dolgozók között differenciáltan megvalósítani, hogy figyelembe kell venni az áruda eredményképző képességét.

A vállalatnak, mint egésznek, ha nő a hatásfoka, nő az eredménye, akkor növekszik a dolgozók jövedelmének növelésére fordítható részesedési alap is.

A növekedés a kifizetett bérek növekedésének megfelelően az egyes részesedési kategóriákban arányosan növekszik. Az I. kategóriába tartozó magasabb vezető állásuak részesedésével itt most nem foglalkozunk. Külön kell tárgyalni viszont a boltvezetők és helyettesek évközi prémiumát és az év végén felosztandó részesedési alapját. Ők a felosztás szempontjából, mint közép vezetők a II. kategóriába tartoznak. Külön kell foglalkozni a bolti beosztottakkal, az eladókkal, akik mind az évközi, mind az év végi jövedelemrész felosztása vonatkozásában a III. kategóriába tartoznak.

A részesedési alap nagyságának megállapítása után a kifizethető részt a Kormány rendelete alapján vállalati szinten a három kategóriába bontjuk meg. Ekkor rendelkezésünkre áll az az összeg, melyet a II. kategóriába tartozó összes boltvezető és helyettes között lehet szétosztani, valamint tudjuk azt az összeget is, melyet a III. kategóriába tartozó eladók kaphatnak meg.

Ha nem kívánnánk tekintettel lenni a bolti munka minőségi vonatkozására, akkor az egyes részesedési kategóriába tartozók között megkülönböztetés nélkül egyformán osztanánk szét a részesedést.

Feloszthatnánk a részesedést úgy is a dolgozók között, hogy az egyes kategóriába tartozók között az éves keresetet, munkabért vennénk figyelembe és ennek arányában valósítanánk meg a differenciálást. Vagyis az átlagos élőmunka termelékenységének elérése esetén a dolgozó átlagos részesedést kapna. A kedvezőtlenebb körülmények között munkát teljesítők az átlagosnál alacsonyabb, míg a kedvezőbb körülmények között dolgozók az átlagosnál magasabb részesedésben részesülnének, függetlenül attól, hogy a boltokban az egyéb eszközökkel hogyan gazdálkodtak.

A részesedést nem egy termelési tényezővel, hanem az összessel való gazdálkodást figyelembe véve kell felosztani. Ekkor van szükség a bolti normatív jellegű mutatórendszer, az optimum alkalmazására.

Ennek felhasználása kapcsán tudjuk azt automatikusan elérni, hogy az adottságoktól függő eredményképző képességet figyelembe vesszük, vagyis kiszűrjük azokat a hatásokat, melyek a bolti dolgozók vonatkozásában objektívek, mely hatásokra a bolti dolgozók nem tudnak tevékenységükkel hatni.

A felosztás differenciálását a bolti gazdálkodástól függően a következőképpen valósítjuk meg:

Minden boltra vonatkozóan negyedévenként és évenként az ismerttetett matematikai módszerrel kiszámítjuk a termelési tényezők optimális hatékonysági mutatóit, vagyis megállapítjuk, hogy a boltnak egy adott időszakban milyen hatékonysággal kellett volna a forgalmat lebonyolítania. Az igénybevehető összes költség kiszámítása után meghatározzuk azt a realizálandó eredményt, amit a bolttól elvárhatunk az adottságait figyelembe véve.

Ezt az elvárható optimális bolti eredményt állítjuk szembe a ténylegesen realizált eredménnyel. Az optimumhoz viszonyított eredménytöbblet, vagy eredmény elmaradás megállapítása után a következő esetek lehetségesek:

Figyelembevéve azt, hogy

a nyereségoptimum = átlagos árrés - optimális ráfordítással

a tényleges nyereség = realizált árrés - tényleges ráfordítással.

1./ Egy bolt az elvárhatónál /optimumnál/ több eredményt realizál, amikor:

az átlagos árrés - optimális ráfordítás <
a tényleges árrés - tényleges ráfordítás.

2./ Az elvárható eredménytől elmaradás van annál a boltnál, ahol

az átlagos árrés - optimális ráfordítás >
a tényleges árrés - tényleges ráfordítás

3./ Lehetséges az az eset is, amikor a boltnál

az átlagos árrés - optimális ráfordítás =
a tényleges árrés - tényleges ráfordítás.

Az első esetben a bolt az előírt eredménynél többet realizált, az ott kifejtett munka eredményesebb lett a számítotttnál.

A második esetben a bolt az elvárt eredménynél kevesebbet ért el, a felhasznált élő- és holtmunka hatásfoka kisebb lett az előírttnál.

A harmadik esetben a bolt úgy működött, ahogyan azt elvártuk tőle.

Az anyagi érdekeltség akkor a legösztönzőbb, ha a boltvezetők és helyetteseik érdekeltsége az optimum K teljesítéséhez kötődik, amely egyben a differenciálás alapját is képezi.

Ezt a differenciálást a következőképpen oldhatjuk meg:

- 1./ Bérarányos részesedés, vagyis a II. kategóriának megfelelő átlagos részesedést, valamint negyedévenként a törzsbérük 10 %-ának megfelelő nagyságu prémiumot kapnak azok a vezetők és helyettesek, akiknek a boltja az optimális eredményt eléri.
- 2./ Azoknak a vezetőknek és helyetteseknek, akiknek a boltja kisebb eredményt hoz, mint az optimum, az előbbi csoporthoz viszonyítva, az eredmény elmaradás arányában kevesebb prémiumot és részesedést fizetünk ki.
- 3./ Az eredménytöbbletet realizáló boltok vezetői és helyettesei pedig a többlet arányának megfelelően, több prémiumot és részesedést kapnak.

A III. kategóriába tartozó eladók között pedig a differenciálást úgy oldjuk meg, hogy az eredménytöbbletet realizáló boltok részére a részesedési alapból egy célprémium jellegű alapot képezünk, melyből a bolt minden megkezdett 5.000.- Ft eredménytöbblet után évi 2.000.- Ft-ot kap, melyet a bolti kollektíva oszt fel a jó munkát végző eladók között. Ezt a célprémiumot negyedévenként fizetjük ki, mert

így az ösztönző hatásak kedvezőbb. Az összes eladók 30-35 %-a részesül a bolti eredménytől függően nagyobb jövedelemben.

Ezzel a részesedési kategóriákon belüli differenciálással az egyéni érdekeltségen keresztül a boltok vezetőit és beosztottjait egyaránt hathatósan befolyásolni tudjuk, hogy

- az állam által szervezett piacon mindent kövessenek el annak érdekében, hogy a fogyasztót maguknak megnyerve, a lehető legnagyobb forgalmat tudják elérni,
- a felhasznált élő- és holtmunkával ésszerűen takarékoskodjanak,
- az eredménytömegének a maximalizálására törekedjenek a boltban.

A bolti dolgozó a jövedelmének a maximumát egy adott időszakban akkor tudja elérni, ha magas termelékenységet ér el, és ha a bolt eszközeivel ésszerűen gazdálkodik. Ennek a kettős vonatkozásnak a kibontakoztatásával tudjuk lényegében megvalósítani az egyéni és a vállalati érdekeltség harmonikus összekapcsolását, s elérni azt, hogy a vállalati dolgozók anyagi helyzete szervesen kapcsolódjék a vállalati eredményhez.

Az anyagi érdekeltség elvének érvényesítése tekintében az új gazdasági mechanizmusnak tehát az a lényeges sajátossága, hogy a jövedelemszabályozás direkt módszereiről az indirekt /közvetett/ módszerek alkalmazására tér át. A vállalatban belül alkalmazott közvetett módszerek létrehozása pedig közvetlen kapcsolatot teremt a vállalati jövedelem, és a személyi jövedelem között, és megteremti a jövedelmek differenciálásának a lehetőségét. Ezt a differenciálódást a vállalat érdekeinek megfelelően korlátozhatja, de nem lehet célja annak a kiküszöbölése.

FELHASZNÁLT IRODALOM:

- Dr. Szabó Kálmán: Előadások az új gazdasági mechanizmus néhány elméleti kérdéséről.
- Dr. Szabó Kálmán: A szocialista termelés alapvonásai. Kossuth Könyvkiadó. 1964.
- W. Brus: A szocialista gazdaság működésének általános problémái. Közgazd. és Jogi Könyvkiadó 1966.
- Dr. Csapó László: Tervgazdálkodás és központi irányítás az új gazdasági mechanizmusban.
- Dr. Wilcsek Jenő: Vállalati tervezés a gazdaságirányítás új rendszerében.
- Dr. Friss István: Gazdasági törvények, tervezés, irányítás.
- Dr. Kovács Géza: Gazdaságpolitikai célok és a mechanizmus.
- : A Gazdasági mechanizmus reformjának irányelvei. 1967.

V é l e m é n y

Kuhn János: "Az anyagi érdekeltség jellemző vonásai a kereskedelemben az új mechanizmus körülményei között" c. doktori disszertációjáról.

A disszertáció témája minden tekintetben kielégíti azokat a követelményeket, amelyeket az új gazdaságirányítási rendszer, valamint az új irányítási rendszer szabályozó rendszerének finomítása, továbbfejlesztése követel. A témaválasztás létjogosultsága egyrészt azzal indokolható, hogy az új feltételek mellett a termelési és értékesítési szempontok szoros egységet alkotnak, másrészt, mert a nyereségérdekeltség sajátosságai a kereskedelmi vállalatoknál is a munka megítélésének korábbinál jelentősebb mércéjévé váltak. Harmadrészt a kereskedelmi vállalatok és ipari vállalatok kapcsolatának kidolgozásában /pl. a helyes készletgazdálkodás, a többesatomás értékesítés, stb./ nagy súllyal esnek számításba a két vállalati forma sajátosságai.

A szerzőnek nemcsak a téma választása volt időszerű, hanem rendkívül színvonalas a választ adott a témában szereplő kérdésekre is. A disszertáció arról tanuszkodik, hogy a szerző alapos politikai gazdaságtani képzettséggel rendelkezik és ezt a képzettségét a kereskedelmi tevékenység konkrét elemzésében alkalmazni is tudja. Figyelemre méltó a szerzőnek az a törekvése is, hogy a kereskedelmi hatékonysági mutatók rendszerének kidolgozásánál igyekszik alkalmazni a matematikai módszereket is.

A disszertáció lényegében két nagy részre oszlik, amelyből az első rész /első három fejezet/ a szocialista tulajdon és érdek kérdéseit, valamint a kereskedelmi vállalatok sajátosságait tárgyalja. Ez a rész a disszertáció elméleti megalapozó része, míg a

második rész /a 4,5,6. fejezet/ a kereskedelmi hatékonyságra, a vállalati strukturára vonatkozó konkrét tárgyalás.

Ujszerű eredményeiben, s még inkább összegezésében az, amit a szerző a kereskedelmi vállalatok tevékenységének komplex megítéléséről ír és kielégítően indokolja a vállalati hatékonyság megítélésének fő mutatóját, amely két tényezőnek, az eladóterület nagyságának és a b mutatónak /az egységnyi területre és időre jutó forgalomnak/ a függvénye.

A disszertáció strukturáját és tartalmi kifejtését illetően fogyatéknak tartom, hogy egyfelől nincs megfelelő kapcsolat az elméleti és a konkrét kereskedelem-gazdasági részek között, másfelől pedig azt, hogy a saját vélemény kifejtésében nem elég polemizáló és nem ismerteti kielégítően és nem bírálja megfelelően a nézetével bizonyos értelemben szembenálló állásfoglalásokat.

Részletesebb megjegyzéseim a következők:

1. Noha a disszertációban figyelemre méltó az a törekvés, ahogy az új irányítási rendszer körülményei között a tulajdoni-gazdasági elkülönültség ~~kérdéseit~~ tárgyalja, mégis e kérdésnél több ellenvetésünk lehet. Így többek közt nem derül ki, hogy különbséget tesz-e a szerző tulajdoni és gazdasági elkülönültség között, másrészt nem világos az sem, hogy megkülönbözteti a technikai-gazdasági és a társadalmi-gazdasági elkülönültséget, ami arra vezet, hogy bizonyos tulajdoni elkülönültséget vél felfedezni a központi irányító szervek és a vállalatok, ill. a vállalatok és azok dolgozói között, noha ez az elkülönültség inkább csak technikai jellegű. Nem tisztázott megfelelően az állami tulajdon osztatóságának és osztatatlanságának a kérdése sem, mivel a szerző egyol-

daluan a vállalkozói funkció megosztásáról beszél. Hangsúlyozni kell, hogy itt tulajdonképpen nem megosztásról van szó, hanem az osztatlanságon belüli osztottságról, vagyis a társadalmi elsajátításon belüli elkülönültségről. Ebből adódik azután az is, hogy nem tesz különbséget a vállalati dolgozók, mint közvetett tulajdonosok /tehát az állam közvetítésén keresztül tulajdonosok/, valamint a vállalati kollektíva közvetlen tulajdonosi mivolta között.

2. A szerző helyesen hangsúlyozza a tervszerűség /terv/ primátusát, az értéktörvény /piac/ előtt, mégis úgy vélem, hogy az értéktörvény szerepét nem kielégítően fejti ki, mivel szembeállítja a tervszerűség törvényével. Nyilvánvaló ugyanis, hogy az értéktörvény bizonyos mezőnyön belül szabályozója az árugazdaságnak.

3. A disszertációnak igen értékes részei azok, amelyek a társadalmilag szükséges munka meghatározását célozzák a kereskedelmi tevékenységben. Úgy vélem azonban, hogy ezen elemzés során is találkozunk pontatlanságokkal, többek között nem általában cseréről kell beszélni, hanem árucseréről. Ezen kívül az, hogy egyesek a kereskedelmet szolgáltatásnak tekintik, mert valóban ez is, ez még nem jelenti azt, hogy nem lehet termelő tevékenység, hiszen a szolgáltatások között is /pl. a javító szolgáltatások/ számtalan termelő tevékenység van, sőt az újabb megfontolások szerint még a fogyasztói szolgáltatások bizonyos formái is termelő tevékenységként szerepelhetnek.

4. Az előzőhöz kapcsolódó kérdés, hogy nem ártott volna akár elméletileg, akár módszertanilag megközelíteni azt a kérdést, hogy bár a szocialista kereskedelem alapvetően termelő tevékenység,

de értékre realizáló tevékenység, tehát nem termelő tevékenység is.

5. A III. fejezet "A kereskedelmi vállalatok sajátossága" címet viseli, az olvasónak az a hiányérzete támad, hogy itt általában a vállalatok bizonyos sajátosságairól van szó az új gazdasági mechanizmusban és hiányzik a kereskedelmi vállalatok sajátosságainak a meghatározása.

Összegezve a fentieket megállapíthatjuk, hogy a szerző értékes munkát végzett, járatos a politikai gazdaságtanban, ugyanakkor konkrét elemző készséggel is rendelkezik. Disszertációja kiválóan egyesíti az általános és konkrét kérdések tanulmányozását, a gyakorlat számára is alkalmazható módszereket dolgoz ki, a kereskedelmi hálózat hatékonyságmérésében. Ennek alapján summa cum laude minősítésre javaslom elfogadását.

Szeged, 1969. okt. 7.

/Dr. Nagy Lajos/

tanszékvezető egyetemi tanár

Opponensi vélemény

Kuhn János: "Az anyagi érdekelttség jellemző vonásai a kereskedelem-
ben az új mechanizmus körülményei között" című doktori
disszertációjáról.

A dolgozat a szocialista tulajdon közgazdasági tartalmának és a szocializmus érdekviszonyainak elemzéséből kiindulva logikus gondolatmenettel egy jól átgondolt kereskedelem-gazdasági, konkrétan kereskedelmi hálózatfejlesztési koncepciót fejt ki imponáló tárgyismerettel, színvonalasan.

A dolgozat 6 fejezetből áll.

Az első fejezet - "A szocialista tulajdon és érdek általában" - az új gazdasági mechanizmus elméleti megalapozását elvégző művek legfőbb tulajdonelméleti megállapításainak színvonalas összegezése. A szerző a szocialista tulajdonviszonyok árnyaltabb megközelítését célzó új elméleti tételeket megfelelő szakszerűséggel kezeli és jól ragadja meg a szocialista tulajdon- és érdekviszonyok összegezésekor a lényeget. Mégis ez a fejezet az, ahol a kritikai észrevételek a leginkább jogosak. Néhány apró pontatlanság /pl. 5. oldal "...az első munkamegosztás" a szabatos - az első nagy társadalmi munkamegosztás - helyett/ mellett elméleti szempontból a szerző állásfoglalása két vonatkozásban kifogásolható: A 9. oldalon a vállalati önállóság indokolásánál irányítástechnikai szempontok kapnak hangsúlyt az alapvető ok, a tulajdoni és érdekeltiségbeli elkülönültséggel szemben. Így - annak ellenére, hogy a szocialista tulajdonviszonyok különös vonásaként a szerző korábban részletesen beszélt a gazdasági elkülönültségről - az itt kifejtettek alapján az a benyomás támad, mintha szerinte a központi gazdaságvezetés nem kielégítő informáltsága, a centrális áttekinthetőség és "átfoghatóság" hiánya tenné első-

sorban szükségessé a vállalati önállóságot a szocializmusban. Szorosan összefonódik az előzővel a másik problematikus megállapítás, nevezetesen: "A szocialista gazdaság nem tekinthető a jellege vonatkozásában árugazdaságnak, hanem tervgazdaságnak" /10. oldal/. Nos, a szocialista gazdaság tervgazdaság jellege egyáltalán nem kizárója annak, hogy az árugazdaság legyen, ellenkezőleg, a szocialista termelési viszonyokból következően szükségszerűen az. A szocialista vállalatok közötti gazdasági elkülönültség a szocialista tulajdonviszonyok döntő tartalmi vonatkozása, s az áruforma ezzel függ össze.

(A fenti észrevételek megtételekor meg kell jegyezni, hogy a problematikusanak vélt megállapítások a koncepció kidolgozásakor nem vezetnek helytelen következtetésekhez.)

A második fejezet "A szocialista érdekstruktúra alapelemei" - a szocialista érdekstruktúra három alapelemének, azok egymáshoz való viszonyának rövidre fogott, igen jól megoldott bemutatása.

A harmadik fejezetben - "A szocialista kereskedelmi vállalatok sajátosságai" - a szerző bátran - és véleményem szerint helyesen - foglal állást a szocialista kereskedelemmel kapcsolatos néhány nem teljesen tisztázott kérdésben és eredeti megállapításokat tesz a kereskedelmi tevékenység lényegéről.

A negyedik fejezet - "A vizsgálathoz alkalmazott kereskedelmi hatékonysági mutatók ismertetése" - a kereskedelmi elemzésben használatos részmutatók közötti kapcsolatot vizsgálja és egy, a részmutatókat összefogó mutatószámrendszert mutat be. A szerző tulajdonképpen itt tér rá szorosabban vett koncepciója kifejtésére. Az eladóterület és nyitvatartási idő kombinálásával egy összevont mutatószámot konstruál és korszerű matematikai, -statisztikai módszerek segítségével ennek összefüggését vizsgálja a fogyasztók kereskedelmi ellátási színvonalával, illetve a kereskedelmi vállalatok tevékenysé-

gének gazdaságosságával. Nagyszámu statisztikai adat elemzésével képez csoportokat és von le érdekes következtetéseket. Rámutat arra, hogy a kereskedelmi tevékenység céljának két oldala a fogyasztói érdek és a vállalati érdek, vagyis a lakosság ellátásának színvonala, és a vállalati jövedelmezőség bizonyos megszorításokkal egymással összeegyeztethető.

Az ötödik fejezetben - "Vállalati struktúra, a termelési tényezők hatékonysága és a vállalati jövedelmezőség közötti kapcsolat" - meggyőzően bizonyítja, hogy az aggregált hatékonysági mutatószám segítségével biztosítható, hogy adott eszközállomány mellett a vállalati jövedelmezőségből kiinduló célszerű hálózatfejlesztés egyúttal a lakosság ellátási színvonala szempontjából is a legjobb megoldáshoz vezet.

A hatodik fejezetben - "A vállalati és bolti /ill. egyéni/ érdekeltség összekapcsolása az optimumszámítás alkalmazásának segítségével" - a célszerű vállalaton belüli érdekelttségi rendszer kimunkálásával összefüggésben sokoldalúan elemzi a lehetséges belső érdekelttségi rendszer konstrukciók előnyeit, hátrányait és hangsúlyozza a konkrét feltételekhez igazodó formák jelentőségét. Bemutat egy szellemes hatékonysági mutatószámrendszerhez kötött vállalati belső érdekelttségi rendszert, ahol az egyes részmutatók - amelyek teljesítéséhez érdekelttség tapad - egymással szoros kapcsolatot tartanak, és a mutatószámrendszer lehetőséget teremt a különböző ráfordításelemek konvertálására. Mindez lehetővé teszi, hogy az egyes boltok az egyes termelési tényezők nagyságát, azok kombinációját sajátos feltételeiknek megfelelően alakítsák; az alkalmazott mutatószámrendszer biztosítja ezek összehasonlítható együttes értékelését. Ily módon lehetségessé válik a gazdálkodáshoz kapcsolódó különböző részérdekelttségek egységbe foglalása.

Összefoglalásul megállapítható, hogy a dolgozat igen színvonalas munka, egyes részleteiben - úgy vélem - meghaladja az egyetemi doktori disszertációval szemben támasztott követelményeket.

Problémafelvetése az új gazdasági mechanizmus gyakorlattá válásával különösen aktuális, hiszen olyan kellően ki nem munkált kérdésre keres választ, hogy mi legyen a szocialista kereskedelmi vállalat megítélésének alapja, eredményes tevékenységének mércéje, a minél nagyobb nyereség, vagy a lakosság minél jobb ellátása, illetve a két mozzanat közül melyik milyen súllyal essen latba. A dolgozatban leírt megoldás figyelemre méltó, a szerző eredményei - kellő hasznosítás esetén - hozzájárulást jelenthetnek az egymásnak ellentmondónak látszó, eredményességi kritériumok egymáshoz közelítésében és szilárdabb alapot nyújthatnak a kereskedelmi munka hatékonyságának megítélésében.

Témáját nagy hozzáértéssel, magabiztosan kezeli. Igen jó arányérzékkel minden fejezetben a választott téma szempontjából lényegre koncentrál. A dolgozat logikus építkezésű, kerek egész, szerencsésen ötvöződik benne elmélet és gyakorlat. Stílusa gördülékeny, tömör, lényegre törő fogalmazás jellemzi. A statisztikai adatok kezelése kifogástalan, elemzési módszerei korszerűek. A dolgozat szép kivitelű, megfelel a formai követelményeknek, kár, hogy mondanivalója leglényegét nem hangsúlyozza, érzékelteti kiemelésekkel.

Mindezek alapján javasolom a Tisztelt Kari Tanácsnak Kuhn János dolgozatának elfogadását summa cum laude minősítéssel.

Szeged, 1969. október hó. 4.


/Dr. Grossmann Ferenc/
aspiráns

38-2/1969-7p.
.....bksz.

Dr. Nagy Lajos elvtársnak
tanszékvezető egyetemi tanár

Kuhn János
Tárgy :
doktori szigorlata
Mell. sz. : 1 db. disszertáció

H e l y b e n

Professzor Elvtárs !

Mellékelve Kuhn János "Az anyagi érdekeltség jellemző vonásai a
kereskedelemben az új gazdasági mechanizmus körülményei között"
.....
című doktori értekezését tisztelettel felkérem, hogy azt megbirálni sziveskedjék. Legyen szabad
Professzor Elvtárs szives figyelmét felhivnom tanácsülésünk ama határozatára, amely a birálat
elkészítésének és benyújtásának legkésőbbi határidejét a kézhezvételtől számított harmadik hónap
utolsó napjában állapította meg.

A mellékelt értekezést a birálat elkészítése után sziveskedjék átadni tanszéke könyvtárosának lel-
tárba vétel és a könyvtárban való elhelyezése céljából.

Szeged, 1969. szept. 17.
.....



Károlyi László

.....
d é k á n

A kiadmány hiteles :

[Signature]
.....
dékáni hiv. vezető

Kapták : Dr. Nagy Lajos prof.
Grosszmann Ferenc adj. tanszékvezető
Pályi Béláné tanszéki könyvtáros
..... tanszéki könyvtáros

38-2/1969-792

Kuhn János

Tárgy :

doktori szigorlata

Mell. sz. : 1 db. disszertáció

H e l y b e n

Professzor Elvtárs !

Mellékelve **Kuhn János "Az anyagi érdekelttség jellemző vonásai a kereskedelemben az új gazdasági mechanizmus körülményei között"**

című doktori értekezését tisztelettel felkérem, hogy azt megbirálni sziveskedjék. Legyen szabad Professzor Elvtárs szives figyelmét felhivnom tanácsülésünk ama határozatára, amely a birálat elkészítésének és benyújtásának legkésőbbi határidejét a kézhezvételtől számított harmadik hónap utolsó napjában állapította meg.

A mellékelt értekezést a birálat elkészítése után sziveskedjék átadni tanszéke könyvtárosának leltárba vétel és a könyvtárban való elhelyezése céljából.

Szeged, **1969.szept.17.**



Károlyi László

.....
d é k á n

A kiadmány hiteles :

[Signature]
.....
dékáni hiv. vezető

Kapták : **Dr. Nagy Lajos pfoz.**

Grosszmann Ferenc adj.
főosztály

Pályi Béláné tanszéki könyvtáros

..... tanszéki könyvtáros